



**Sprawozdanie
z działalności Grupy Kapitałowej REDAN
w 2014 r.**

Łódź, 18 marca 2015 r.

Spis treści

<u>1. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ REDAN</u>	<u>3</u>
Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan wg kanałów dystrybucji	6
Sieć sprzedaży	6
<u>2. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY REDAN</u>	<u>7</u>
Rachunek zysków i strat	7
Bilans	11
Rachunek przepływów pieniężnych	13
Analiza wskaźnikowa wyników	15
<u>3. PODZIAŁ WYNIKU GRUPY REDAN NA KANAŁY DYSTRYBUCJI</u>	<u>16</u>
Wynik rynku dyskontowego	17
Wynik rynku modowego	20
Wskazanie czynników, które w ocenie emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w kolejnych okresach	23
Czynniki mogące mieć wpływ na funkcjonowanie Grupy Redan	23
<u>4. INFORMACJE DODATKOWE</u>	<u>30</u>
Odbiorcy	30
Dostawcy	30
Dodatkowe informacje	30
Umowy ubezpieczenia	31
Umowy akcjonariuszy Redan SA wpływające na działalność Grupy Redan	31
Informacje nt. zawartych w 2014 r. istotnych transakcji	31
Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek i udzielonych poręczeniach i gwarancjach	33
Emisje papierów wartościowych	35
Transakcje z podmiotami powiązаныmi	36
Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie	36
Zatrudnienie	36
Osiągnięcia w zakresie badania i rozwoju	37
Oddziaływanie na środowisko	37
Dywidenda	37
Zdarzenia po dniu bilansowym	37
Organizacja Grupy Redan	37
Organy zarządzające i nadzorujące	39
Akcjonariusze	41
Stan posiadania akcji własnych przez Redan SA, jednostki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej oraz osoby działające w ich imieniu	41
Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi a prognozami na rok 2014	41
Ocenę możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych w porównaniu do wielkości posiadanych środków	41
Zarządzanie zasobami finansowymi	41
Podmiot uprawniony do badania	42
<u>OŚWIADCZENIE ZARZĄDU</u>	<u>42</u>

1. Działalność Grupy Kapitałowej REDAN

Działalność Grupy Redan w 2014 roku opierała się nie zmiennie na dwóch segmentach – modowym, na którym kreowana jest odzież i akcesoria pod własnymi markami handlowymi: Top Secret, Troll i Drywash oraz dyskontowym, na którym działa należąca do Grupy Redan sieć TXM textilmarket.

Oba rynki różnią się potrzebami docelowych grup klientów, a tym samym różnorodnością asortymentową kolekcji, cenami, jakością, wzornictwem oraz polityką handlową. Taka struktura daje bezpieczne podstawy funkcjonowania, umożliwiając przystosowanie do zróżnicowanych warunków rynkowych. W sytuacji dekonjunktury gospodarczej większego znaczenia nabiera TXM textilmarket, jako marka sieci dyskontowej a w okresie wzrostu gospodarczego marki modowe (Top Secret, Troll, Drywash). Taki model biznesu pozwala w sposób w miarę zrównoważony rozwijać się i uniezależniać od koniunktury rynkowej.

Rynek dyskontowy – sieć Textilmarket



TXM textilmarket dąży do zdobycia pozycji lidera w sektorze odzieżowych sklepów dyskontowych, w Europie Środkowo-Wschodniej. W centrum zainteresowania spółki jest klient, jego życie i potrzeby. Emitent dąży do tego, aby jego klienci byli pewni, że w sklepach TXM textilmarket zawsze znajdą szeroki wybór ubrań codziennego użytku, akcesoriów i tekstyliów domowych za bardzo korzystną cenę.

Sklepy TXM textilmarket zlokalizowane są zarówno w miastach do 50 tys. mieszkańców jak i dużych aglomeracjach. Firma działa na terenie Polski i krajów ościennych i na dzień 31 grudnia 2014 r. może zaprosić klientów do 305 sklepów w Polsce oraz 3 na Słowacji i 1 w Czechach. Powierzchnie handlowe w zależności od lokalizacji wynoszą od 100 do 410 m² przy czym dominują od 180 do 250 m². Sklepy TXM textilmarket oferują swoim klientom szeroką gamę odzieży oraz innych artykułów tekstylnych dobrej jakości i w bardzo atrakcyjnych cenach. Od kwietnia 2014 r. działa także pierwszy dyskontowy sklep odzieżowy on-line pod adresem www.txm24.pl.

Oferta wzbogacona jest o produkty i usługi, które ze względu na atrakcyjną wartość zawsze dają kupującym poczucie racjonalnie wykorzystanej okazji. Spółka dąży do tego, aby klienci mogli kupić towary w najbardziej konkurencyjnych cenach, czyli po prostu tanio. Jest to możliwe dzięki poszukiwaniu najlepszych dostawców towarów oraz eliminacji wszystkich zbędnych kosztów. Dlatego, między innymi, odstąpiono od otwierania sklepów w najdroższych centrach handlowych, na rzecz innych - znacznie atrakcyjniejszych kosztowo miejsc. W ocenie spółki klienci wyżej cenią korzystne ceny, niż prestiżowe miejsca zakupu. W ten sposób maksymalizowane są korzyści klientów minimalizując obciążenia ich domowych budżetów.

Spośród odzieżowych sklepów dyskontowych TXM textilmarket wyróżnia to, że oprócz nacisku na bardzo atrakcyjną cenę towarów, dodatkowo podąża za aktualnymi trendami w modzie. Oznacza to, że klienci w sklepach TXM textilmarket wśród produktów uniwersalnych zawsze znajdą modne w danym sezonie ubrania i kolory. Spółka na bieżąco

weryfikuje, aby modowość ubrań nie wzięła góry nad wygodą, praktycznością i korzystną ceną.

Sieć dyskontów TXM textilmarket liczyła na 31 grudnia 2014 r. - 309 sklepy własne.

Więcej informacji o tej sieci można znaleźć na: www.textilmarket.pl lub stronie sklepu internetowego: www.txm24.pl.

Rynek mody – marki Top Secret, Troll i Drywash



W segmencie modowym przedmiotem działalności Grupy Redan jest projektowanie, zlecenie produkcji oraz marketing i dystrybucja odzieży oznaczonej markami rozpoznawalnymi przez klientów, a tym samym tworzącymi dla nich wartość dodaną. Najważniejszą marką w segmencie modowym jest „Top Secret”, która jest uzupełniona markami „Troll” i „Drywash”. Oferta Redan zawiera odzież na różne okazje i dla różnych grup klientów. Oferowane kolekcje obejmują szeroki asortyment odzieży, takiej jak: marynarki, garnitury, żakiety, spodnie długie i krótkie (w tym odzież dżinsowa), spódnice, sukienki, podkoszulki, T-shirty, bluzy, dresy, bluzki, swetry, kurtki, płaszcze, kamizelki, koszule, szale, czapki, rękawiczki, skarpety, rajstopy, bieliznę damską i męską oraz obuwie i różnego rodzaju dodatki (ozdoby, torby, paski).

Każda z kolekcji planowana jest z uwzględnieniem aktualnych trendów modowych, mając na uwadze także cenę sprzedaży akceptowaną przez klienta. Spółka zainicjowała powstanie tzw. „komitetu trendów”, w skład którego wchodzi specjaliści z branży fashion. To oni uczestnicząc w targach i imprezach modowych, podejmują decyzję i przedstawiają zarządowi zarys każdej kolekcji. Po powstaniu koncepcji kolekcji projektanci i konstruktorzy opracowują dokumentację projektową. Spółki z Grupy Redan zlecają produkcję odzieży zarówno za granicą (w szczególności w: Chinach, Indiach, Bangladeszu, Pakistanie, Turcji), jak i w Polsce. Redan dysponuje liczną bazą dostawców. Spółka pozyskuje także nowe kontakty podczas targów branżowych. Fabryki partnerów są weryfikowane pod kątem jakości, terminowości oraz warunków finansowych. Takie działanie pozwala na uzyskanie konkurencyjnych cen.

The image shows the 'TOP SECRET' logo, which consists of the words 'TOP SECRET' in white, bold, capital letters on a black rectangular background.

Top Secret jest wiodącą marką w segmencie modowym Grupy Kapitałowej Redan. Marka Top Secret jest jedną z najlepiej rozpoznawalnych polskich marek odzieżowych, oferujących kompletne kolekcje ubrań i dodatków. Aktualnie obowiązujący wizerunek został wprowadzony przez Spółkę w sierpniu 2012 roku. Nowa strategia marki - „Express Yourself” i idące za tym zmiany w kolekcjach, marketingu i sieci sprzedaży mają na celu zmianę wizerunku na bardziej nowoczesny i wyrazisty.

Top Secret to marka skierowana do ludzi nowoczesnych, aktywnych, realizujących się zawodowo i rodzinie, dla których ubiór ma znaczenie i jest sposobem wyrażenia własnej niepowtarzalnej osobowości. Adresaci marki Top Secret akceptują w pełni siebie i

środowisko, w którym żyją, stawiają na autentyczność, a moda jest dla nich narzędziem do wyrażania siebie w sytuacjach zawodowych, rodzinnych jak i w czasie wolnym. Damskie i męskie kolekcje są zgodne z aktualnymi trendami mody, nowoczesne, odważne, jednocześnie odwołujące się do emocji. Czerpią inspiracje z najnowszych trendów mody, jednak dostosowane są do rozmaitych oczekiwań klientów i ich kalendarza potrzeb. Kolekcje podzielone są na dwie linie City i Casual, od stylu bardziej formalnego, po swobodny. Ubrania są uzupełniane licznymi dodatkami wzbogacającymi stylizację.

Strategia rozwoju marki zakłada obecność zarówno na rynku polskim jak i rynkach zagranicznych. Dystrybucja odzieży marki Top Secret odbywa się na terenie: Polski, Ukrainy, Rosji, a także w Czechach, na Słowacji oraz na Białorusi. Sprzedaż realizowana jest głównie poprzez sklepy detaliczne oraz internetowe. Sprzedaż detaliczna odbywa się za pośrednictwem sklepów własnych oraz franczyzowych.

TROLL

Troll to jedna z najdłużej funkcjonujących na polskim rynku marek odzieżowych. Dzięki temu cieszy się wysoką rozpoznawalnością wśród swojej grupy docelowej. Marka Troll skierowana jest do osób „młodych duchem”, które ubiorem wyrażają siebie i swoją radość. Oferta Troll prezentuje modne ubrania nawiązujące do światowych trendów, zapewniając młody, dynamiczny i atrakcyjny wygląd. Nie brakuje jednak uniwersalnych, świetnie skrojonych produktów bazowych w stonowanych kolorach.

Troll tworzy kolekcje dla tych, którzy łączą modę z nowoczesnością, są odważni i wybierają dla siebie to, w czym czują się najlepiej. Dystrybucja odzieży marki Troll odbywa się na terenie Polski oraz za granicą.

Sprzedaż realizowana jest głównie poprzez sklepy detaliczne oraz internetowe. Sprzedaż detaliczna odbywa się za pośrednictwem monobrandowych sklepów franczyzowych i franczyzowych korników multibrandowych.

DRYWASH

Drywash jest marką dla ludzi nowoczesnych i ambitnych, którym zależy na atrakcyjnym wyglądzie i swobodzie w każdej sytuacji. Ubrania mają modny casualowo-sportowy charakter. Idealne są do aktywnego spędzania wolnego czasu stanowiąc połączenie wygody i najnowszych trendów w modzie. Kolekcja damska jest nowoczesna, łączy miejski sportowy szyk z kobiecym wdziękiem. Kolekcja męska to ubrania stworzone dla aktywnego mężczyzny, będące sportową alternatywą dla stylu nieformalnego.

Dystrybucja odzieży marki Drywash odbywa się na terenie Polski oraz za granicą. Sprzedaż realizowana jest głównie poprzez sklepy detaliczne marki „Top Secret” oraz internetowe. Sprzedaż detaliczna odbywa się za pośrednictwem sklepów własnych oraz franczyzowych.

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

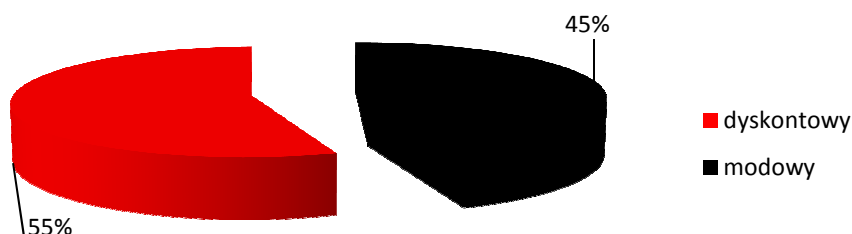
Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan wg kanałów dystrybucji

Poniższa tabela przedstawia strukturę skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Grupy Redan w podziale na rynek modowy i dyskontowy.

Tabela nr 1. Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan w 2013 r. i 2014 r.

	2014	Udział	2013	Udział	zmiana
dyskontowy	275 867	54,7%	239 134	51,0%	15,4%
modowy	228 122	45,3%	229 713	49,0%	-0,7%
Sprzedaż towarów razem	503 989		468 847		7,5%

Wykres nr 1. Interpretacja graficzna struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan SA wg stanu na koniec 2014 r.



W roku 2014 widoczna jest zmiana struktury sprzedaży pomiędzy segmentami modowy i dyskontowy Grupy Kapitałowej. Jest to spowodowane przede wszystkim (i) dynamicznym wzrostem sprzedaży na rynku dyskontowym, co jest konsekwencją przyrostu sieci i wzrostu sprzedaży sklepów porównywalnych oraz (ii) spadkami sprzedaży w zagranicznej części modowej, co natomiast wynika z sytuacji geopolitycznej na wschodzie Ukrainy oraz dewaluacji wartości rosyjskiego rubla i ukraińskiej hrywny w stosunku do złotego. Spadki te przesłaniają przyrosty, jakie w 2014 r. zostały wygenerowane w części modowej na rynku polskim.

Sieć sprzedaży

Rok 2014 cechował się rozwojem dyskontowej sieci własnej i franczyzowej sieci sprzedaży części modowej w Polsce oraz redukcją sieci modowej na rynku ukraińskim i rosyjskim. Na dzień 31 grudnia 2014 r. ogółem powierzchnia sieci sklepów wyniosła:

- Ok. 66 tys. m² (309 sklepów własnych) na rynku dyskontowym w kraju i za granicą, co oznacza około 8,6 % przyrost w stosunku do stanu z końca 2013 r.

- Ok. 41,8 tys. m2 (266 sklepów – w tym 41 własnych i 225 franczyzowych oraz 94 multibrandowe kornery franczyzowe) na krajowym i zagranicznym rynku modowym, co oznacza około 7,6 % przyrostu w stosunku do stanu z końca 2013 r.

2. Sytuacja finansowa Grupy Redan

Rachunek zysków i strat

W tabeli poniżej przedstawiono analizę skonsolidowanych wyników osiągniętych przez Grupę Kapitałową Redan w 2014 i 2013 roku.

Tabela nr 2. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej Redan za 2014 i 2013

	w tys. PLN	1-4Q 2014	1-4Q 2013	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		503 989	468 847	7,5%	35 142
Zysk brutto na sprzedaży		213 352	197 374	8,1%	15 977
	<i>Marża brutto</i>	42,3%	42,1%		0,2%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		198 115	187 764	5,5%	10 351
Zysk na sprzedaży		15 237	9 610	59%	5 627
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	3,0%	2,0%		1,0%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-2 876	-3 311	13%	435
Zysk operacyjny		12 361	6 300	96%	6 061
	<i>Marża EBIT</i>	2,5%	1,3%		1,1%
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-11 730	-3 149	273%	-8 581
Wynik na restrukturyzacji sieci sklepów		0	-11	-100%	11
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		631	3 140	-80%	-2 509
	<i>Rentowność brutto</i>	0,1%	0,7%		-0,5%
Podatek dochodowy		9 032	-185	-4982%	9 217
Zysk netto		9 663	2 955	227%	6 708
	<i>Rentowność netto</i>	1,9%	0,6%		1,3%
Suma całkowitych dochodów		9 029	2 786	224%	6 243
	<i>Rentowność całkowita</i>	1,8%	0,6%		1,2%
Suma całkowitych dochodów przypadająca akcjonariuszom jednostki dominującej		4 934	2 786	77%	2 148

Dane finansowe przedstawione w tabeli nr 2 w stosunku do sprawozdania finansowego zostały zmodyfikowane w ten sposób, że wszystkie operacje związane z restrukturyzacją nierentownych sklepów części modowej zostały pokazane w jednej pozycji 'Wynik restrukturyzacji nierentownych sklepów'. Składają się na to pozycje: (i) pozostałe przychodów i kosztów operacyjnych, to jest odpisy aktualizujące należności od spółek prowadzących takie sklepy oraz odpisy aktualizujące wartość aktywów trwałych w takich sklepach, (ii) przychody i koszty finansowe w zakresie odpisów aktualizujących pożyczki udzielone spółkom prowadzącym takie sklepy oraz kapitały tych spółek i (iii) wynik na wyjściu z Grupy Redan tych spółek w rezultacie utraty nad nimi kontroli, jako konsekwencji otwarcia postępowania upadłościowego tych spółek lub sprzedaży ich udziałów.

W 2014 r. Grupa Redan uzyskała zysk na poziomie wyniku operacyjnego w wysokości 12,4 mln zł. Oznacza to prawie podwojenie w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Jest to przed wszystkim efektem:

- wzrostu o + 8,6 mln zł wyniku części dyskontowej,
- wzrostu o + 2,6 mln zł wyniku części modowej w Polsce,
- zmniejszenia o –1,6 mln zł wyniku działalności części modowej na rynkach zagranicznych.

Poprawa wyników - z wyłączeniem wpływu działalności zagranicznej na część modową - jest konsekwencją zmian strategii oraz jej konsekwentnego wdrażania w obu segmentach działalności Grupy. Negatywnie na wyniki części modowej, a tym samym całej Grupy, wpłynęła sytuacja na Ukrainie oraz Rosji. Szczegółowe omówienie wyników na obu rynkach, znajduje się w Rozdziale 3.

W 2014 r. saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było ujemne i wyniosło -2,9 mln zł, co oznacza iż uległo ono poprawie o 0,4 mln zł. Szczegółowe zestawienie prezentuje tabela nr 3.

Tabela nr 3. Zestawienie pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych za 2014 i 2013 r.

	2014	2013
Niedobory niezawinione	-1 773	-3 087
Saldo rezerw na należności	-1 610	-2 464
Saldo ze zbycia niefinansowych aktywów	-576	-369
Darowizny	-258	-241
Saldo aktualizujące wartość zobowiązań	-94	-447
Refaktury	0	78
Dotacje	50	75
Saldo odszkodowań	66	1 063
Pozostała sprzedaż	253	349
Pozostałe	312	606
Saldo odpisów aktualizujących aktywa trwałe	753	1 125
Razem	-2 876	-3 311

Dane finansowe przedstawione w tabeli nr 3 w stosunku do sprawozdania finansowego zostały zmodyfikowane w ten sposób, że zostały oczyszczone ze wszystkich operacji związanych z restrukturyzacją nierentownych sklepów części modowej. Operacje te są w uwzględnione w tabeli nr 2 w pozycji wynik restrukturyzacji nierentownych sklepów.

Najważniejsze pozycje wynikają z:

- o saldo niezawinionych niedoborów towarów

Jest to przede wszystkim wynik (i) prowadzonych krocząco inwentaryzacji towarów w sieci sklepów TXM textilmarket oraz (ii) inwentaryzacji towarów w magazynach.

Zmiana r/r wynika z mniejszej wartości niedoborów ujawnionych w wyniku inwentaryzacji sklepowych sieci TXM textilmarket oraz faktu, iż w analogicznym okresie roku 2013 była przeprowadzona inwentaryzacja magazynu centralnego części modowej. Saldo niedoborów w analogicznym okresie 2013 w TXM SA wyniosło -2,1 mln zł natomiast w roku bieżącym - 1,7 mln zł.

- o odpis na należności
Jest to zmiana odpisu aktualizującego wartość należności od kontrahentów hurtowych w dominującej części na rynku ukraińskim i rosyjskim.
- o Saldo ze zbycia niefinansowych aktywów
Jest to wynik osiągnięty na sprzedaży wyposażenia likwidowanych sklepów i pojazdów.
- o przekazane darowizny
Są to przekazane na rzecz Fundacji Pomocy Dzieciom Happy Kids darowizny będące marżą na sprzedaży toreb reklamowych z logiem Fundacji w sklepach Grupy Redan.
- o saldo odszkodowań
Zmiana salda r/r jest wynikiem faktu, iż w roku ubiegłym Redan SA wygrał sprawę sądową z jednym z odbiorców hurtowych.
- o pozostała sprzedaż
Jest to przede wszystkim sprzedaż realizowane do sieci franczyzowej części modowej z tytułu prowadzonych wspólnie działań marketingowych.
- o saldo odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych
Są to rozwiązania odpisów aktualizujących wartość nakładów na adaptacje lokali na sklepy własne części modowej. Rozwiązania te są wynikiem wykorzystania odpisów w miarę użytkowania wyposażenia sklepów.

W 2014 r. saldo pozostałych przychodów i kosztów finansowych było ujemne i wyniosło -11,8 mln zł, czyli było o 9,1 mln zł gorsze niż rok wcześniej. Szczegółowe zestawienie prezentuje tabela nr 4.

Tabela nr 4. Zestawienie przychodów i kosztów finansowych za 2014 i 2013 r.

	2014	2013
Saldo różnic kursowych	-8 736	-518
Koszty odsetkowe, prowizji itp.	-2 557	-3 267
Pozostałe	-612	169
Saldo aktualizacji wart. inwestycji krótkoterm.	0	73
Przychody z odsetek	175	395
Razem	-11 730	-3 149

Dane finansowe przedstawione w tabeli nr 4 w stosunku do sprawozdania finansowego zostały zmodyfikowane w ten sposób, że zostały oczyszczone ze wszystkich operacji związanych z restrukturyzacją nierentownych sklepów części modowej. Operacje te są w uwzględnione w tabeli nr 2 w pozycji wynik restrukturyzacji nierentownych sklepów.

Jest to konsekwencją przede wszystkim następujących zdarzeń:

o różnice kursowe

W 2014 r. Grupa poniosła stratę na wycenie pozycji walutowej -8,7 mln zł, podczas gdy przed rokiem była to strata na poziomie -0,5 mln zł. Decydujący wpływ na tą pozycję ma

- - 5,5 mln zł wynikające z osłabienia ukraińskiej hrywny wobec USD

Sprzedaż towarów spółce zależnej Redan SA prowadzącej działalność na Ukrainie jest nominowana w USD. Osłabienie UAH wobec USD, które miało miejsce w 2014 r. (o 97%) spowodowało naliczenie tych różnic kursowych. W tej pozycji zostały pokazane różnice kursowe zrealizowane przez spółkę ukraińską. Różnice z wyceny zobowiązań na dzień bilansowy są pokazane na poziomie dochodu całkowitego.

W celu wyeliminowania na przyszłość wpływu wahań kursu UAH/USD na wyniki Grupy Redan w grudniu 2014 i styczniu 2015 Redan SA: (i) zwolnił z 84% długu spółkę zależną działającą na rynku ukraińskim, oraz (ii) podwyższył kapitał tej spółki o kolejne 6% zadłużenia. To spowoduje, że w kolejnych okresach podstawa do naliczania różnic kursowych została radykalnie ograniczona.

- - 3,2 mln zł wynikające z osłabienia złotówki do dolara amerykańskiego

W 2014 r. nastąpiło osłabienie PLN wobec USD (w skali całego roku o 14%, a w samym IV kw 2014 o 6%). W związku tym, że Grupa Redan dokonuje zakupu towarów od producentów z Dalekiego Wschodu nominowanych w USD oraz korzysta z odroczonej terminowości płatności spowodowało to naliczenie ujemnych różnic kursowych.

W lutym 2015 r. Grupa wdrożyła zmianę strategii dotyczącej zabezpieczenia przez ryzykiem zmian kursów walut z dotychczasowej, polegającej na braku zabezpieczania ekspozycji walutowej na aktywną zakładającą możliwe częściowe lub całkowite zabezpieczenie ekspozycji. W wyniku tego w 2015 r. zarząd oczekuje istotnego zmniejszenia ujemnych różnic kursowych na wyniki Grupy.

o Pozostałe

Zmiana r/r o - 0,8 mln zł jest wynikiem przed wszystkim likwidacji w roku bieżącym Spółki zależnej Carissonio i kosztów z tym związanych (- 0,5 mln zł)

o koszty odsetkowe

Są efektem zadłużenia Grupy - zaciągniętych zobowiązań kredytowych i leasingowych, a także wyemitowanych obligacji. Zmniejszenie r/r wynika ze spadku marży długu oprocentowanego uzyskanej w wyniku podpisanej umowy z instytucjami finansującymi Grupę oraz spadku wartości długu w wyniku spłaty zobowiązań w toku realizacji harmonogram spłat oraz przedterminowej spłaty części zobowiązań.

W roku 2014 podatek dochodowy jest dodatni, a tym samym powoduje zwiększenie zysku netto. Wynika to z następujących przyczyn:

- W dniu 11 lipca 2013 r. nastąpiło przekształcenie formy prawnej Adesso (obecnie pod nazwą TXM SA) ze spółki komandytowo-akcyjnej w spółkę akcyjną. Od tego momentu TXM SA była podatnikiem podatku dochodowego (w spółce komandytowo-akcyjnej podatnikami byli akcjonariusze i komplementariusze). W 2014 r. podatek dochodowy TXM SA naliczony od podstawowej działalności gospodarczej wyniósł 3,5 mln zł (wobec 2 mln zł roku 2013 r.);
- w wyniku zakupu w 2014 r. praw ochronnych do znaku towarowego „Textilmarket” w TXM SA nastąpiło zawiązanie aktywa na odroczony podatek dochodowy w kwocie 9,8 mln zł.;
- w wyniku zakupu w 2014 r. praw ochronnych do znaków towarowych „Top Secret”, „Troll” i „Drywash” w Top Secret Sp. z o.o. nastąpiło zawiązanie aktywa na odroczony podatek dochodowy w kwocie 2,9 mln zł.;
- w wyniku umorzenia długu spółce zależnej działającej na rynku ukraińskim w Redan SA w 2014 nastąpiło zawiązanie aktywa na odroczony podatek dochodowy w kwocie 1,3 mln zł.

Na poziomie całkowitego zysku pokazane są także różnice kursowe z przeliczenia zagranicznych jednostek zależnych – w 2014 r. wystąpiła przewaga różnic ujemnych (-0,6 mln zł). Strata na wycenie jednostek zależnych jest związana z osłabieniem w 2014 r. ukraińskiej hrywny oraz rosyjskiego rubla wobec amerykańskiego dolara, co przełożyło się na straty na tej pozycji.

Bilans

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

Tabela nr 5. Aktywa Grupy Redan na koniec 2014 i 2013 r.

Lp	Wyszczególnienie	2014		2013		Zmiana stanu	
		kwota	%	Kwota	%	kwota	%
						2014/2013	
Aktywa trwałe		69 128	27%	39 242	19%	29 886	76%
I.	Wartości niematerialne i prawne	7 234	3%	5 788	3%	1 446	25%
II.	Wartość firm jednostek podporządkowanych	51	0%	68	0%	-17	-25%
III.	Rzeczowe aktywa trwałe	37 239	15%	20 660	10%	16 579	80%
IV.	Należności długoterminowe	2 328	1%	3 312	2%	-984	-30%
VI.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	22 276	9%	9 414	5%	12 862	137%
Aktywa obrotowe		183 295	73%	163 653	81%	19 642	12%
I.	Zapasy	126 773	50%	116 421	57%	10 352	9%

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Redan za rok 2014 r.

II.	Należności krótkoterminowe	33 353	13%	26 153	13%	7 200	28%
III.	Inwestycje krótkoterminowe	21 938	9%	20 333	10%	1 605	8%
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia m/o	1 231	0%	746	0%	485	65%
Aktywa razem		252 423	100%	202 895	100%	49 528	24%

Suma bilansowa Grupy Redan na dzień 31 grudnia 2014 r. wzrosła o 24 % (49,5 mln zł) w porównaniu ze stanem na koniec analogicznego okresu 2013.

W aktywach najistotniejsze zmiany zaszły w pozycjach:

- o o 16,6 mln zł (80%) wzrósł majątek trwały, wynika to przede wszystkim z:
 - wykazania nieruchomości w której zlokalizowane jest centrum logistyczne części modowej o wartości 12,8 mln zł., w wyniku wejścia w skład Grupy Redan spółki Loger Sp. z o.o. która posiada ją w leasingu zwrotnym (więcej na temat tej umowy znajduje się w punkcie „Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek i udzielonych poręczeniach i gwarancjach”);
 - dokonanych odpisów aktualizujących wartość nakładów na sklepy własne, z umorzeniem istniejących nakładów, a zarazem ze wstrzymaniem rozwoju sieci własnych w części modowej, a ograniczeniem w 2013 w części dyskontowej, zmiana z tego tytułu wynosi 7,5 mln zł r/r;
- o o 12,9 mln zł (+137 %) zwiększyły się długoterminowe rozliczenia między okresowe. Wzrost tej pozycji jest konsekwencją utworzenia aktywa na odroczony podatek dochodowy w spółkach Grupy;
- o o 10,4 mln zł (+ 9%) zwiększył się stan zapasów, co jest konsekwencją przyrostu sieci sprzedaży części dyskontowej jak i modowej oraz zmiany procesów logistycznych i zatowarowania części modowej – szybszego wprowadzania kolekcji wiosennej do sklepów, co oznacza przyspieszenie jej dostaw;
- o o 7,2 mln zł (+ 28 %) wzrosły należności krótkoterminowe;
- o o 1,6 mln zł (+ %) zwiększyły się inwestycje krótkoterminowe, czyli środki pieniężne.

Tabela nr 6. Pasywa Grupy Redan na koniec 2013 i 2014 r.

Lp	Wyszczególnienie	2014		2013		Zmiana stanu	
		kwota	% udziału	kwota	% udziału	kwota	%
Kapitał (fundusz) własny		103 726	41%	51 636	25%	52 090	101%
I.	Kapitał (fundusz) podstawowy	34 666	14%	26 938	13%	7 728	29%
II.	Kapitał (fundusz) zapasowy	105 617	42%	96 236	47%	9 381	10%
III.	Pozostałe kapitały rezerwowe	26 575	11%	26 575	13%	0	0%
IV.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	-75 983	-30%	-100 899	-50%	24 916	-25%
V.	Suma całkowitych dochodów przypadająca akcjonariuszom jednostki dominującej	4 933	2%	2 786	1%	2 147	77%
VI.	Kapitał mniejszościowy	7 918	3%	0	0%	7 918	0%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania		148 697	59%	151 259	75%	-2 562	-2%

I.	Rezerwy na zobowiązania	3 635	1%	4 632	2%	-997	-22%
II.	Zobowiązania handlowe	88 607	35%	82 270	41%	6 337	8%
III.	Zobowiązania finansowe	38 012	15%	45 605	22%	-7 593	-17%
IV.	Pozostałe zobowiązania	17 137	7%	17 614	9%	-477	-3%
V.	Rozliczenia międzyokresowe	1 306	1%	1 138	1%	168	15%
Pasywa razem		252 423	100%	202 895	100%	49 528	24%

Suma bilansowa Grupy Redan na dzień 31 grudnia 2014 r. wzrosła o 24 % (49,5 mln zł) w porównaniu ze stanem na koniec analogicznego okresu 2013.

W pasywach najistotniejsze zmiany zaszyły w pozycjach :

- o 7,7 mln zł (29 %) zwiększyły się kapitał podstawowy, co jest efektem zarejestrowania podwyższenia kapitału Redan SA o akcje serii T;
- pojawiła się pozycja kapitału mniejszościowego -7,9 mln zł., związana ze sprzedażą pakietu akcji TXM SA do podmiotu zewnętrznego ale zachowaniem kontroli przez Redan SA nad tą spółką;
- Podwyższania pozycji kapitałów własnych w wyniku prezentacja wyniku na sprzedaży mniejszościowego pakietu akcji TXM SA (+31,2 mln zł) odbywającego się w korespondencji z kapitałem pozycja zyski zatrzymane
- ujawnieniu udziału akcjonariuszy mniejszościowych w sumie dochodu całkowitego dotyczącego TXM SA;
- o 6,4 mln zł (+ 8 %) wzrosły zobowiązania handlowe. Jest to konsekwencją zwiększenia sieci sprzedaży oraz przyspieszeniu procesu towarowania sklepów części modowej kolekcją wiosenną, co oznacza przyspieszenie dostarczenia towarów tej kolekcji do magazynów i sklepów;
- o 7,6 mln zł (- 17 %) spadły zobowiązania finansowe. Jest konsekwencją
 - o spłaty zobowiązań z tytułu kredytów i obligacji objętych umową restrukturyzacyjną, a jednocześnie zaciągnięcia nowych kredytów;
 - o wykazania kwoty 7,9 mln zł. z tytułu leasingu zwrotnego nieruchomości w rezultacie wejścia do Grupy Redan spółki Loger Sp. z o.o.(będącej leasingobiorcą).

Rachunek przepływów pieniężnych

W tabeli poniżej przedstawiono analizę przepływów pieniężnych Grupy Kapitałowej Redan.

Tabela nr 7. Podsumowanie przepływów pieniężnych Grupy Redan w latach 2014 i 2013

Przepływy pieniężne netto z działalności:	2014	2013
Operacyjnej	-9 912	17 196
Inwestycyjnej	-5 073	-3 154
Finansowej	16 432	-7 098
Przepływy pieniężne netto razem	1 447	6 944
Wpływ zmian kursów walut na saldo środków pieniężnych w walutach obcych	158	-105

Środki pieniężne na koniec okresu	21 938	20 333
--	---------------	---------------

W roku 2014 Grupa Redan wygenerowała ujemne przepływy pieniężne z działalności operacyjnej. Największy wpływ na tą pozycję miały poniższe zdarzenia:

- osiągnięcie w roku 2014 zysku netto w wysokości 9 029 tys. zł.
- korekty wyniku:
 - wartość podatku dochodowego za rok 2014 -9 032 tys. zł.
 - przychody z inwestycji 2 288 tys. zł.
 - zysk ze zbycia składników rzeczowych aktywów trwałych -585 tys. zł.
 - amortyzacja i umorzenie aktywów trwałych 7 503 tys. zł.
 - różnice kursowe -659 tys. zł.
- zmiany w kapitale obrotowym:
 - zmiana salda należności z tt. dostaw i usług -6 575 tys. zł.
 - zmiana stanu zapasów -10 352 tys. zł.
 - zmiana wartości aktywów -1 930 tys. zł.
 - zmiana salda zobowiązań 5 783 tys. zł.
 - zmiana stanu rezerw -1 226 tys. zł.
- zapłacony podatek dochodowy -4 156 tys. zł.

W porównaniu z rokiem 2013 główną różnicą jest negatywny wpływ zmian w kapitale obrotowym. W roku 2013 zmiany w kapitale obrotowym przełożyły się na dodatnie przepływy pieniężne w wysokości 5,1 mln zł., w roku 2014 przyniosły one natomiast ujemne przepływy pieniężne w wartości -14,3 mln zł.

Na saldo przepływów pieniężnych z działalności inwestycyjnej złożyły się poniższe transakcje:

- płatności za rzeczowe aktywa trwałe -6 997 tys. zł.
- wpływ z tytułu zbycia rzeczowych aktywów trwałych 2 019 tys. zł.
- płatności z tytułu nabycia aktywów finansowych -95 tys. zł.

W roku 2014 wzrosły wydatki inwestycyjne, co jest głównie związane z rozwojem sieci sprzedaży zarówno w części modowej jak i dyskontowej.

Dodatnie saldo z działalności finansowej wynika z poniższych transakcji:

- wpływy ze sprzedaży częściowej udziałów w spółkach zależnych niepowodującej utraty kontroli 35 000 tys. zł.
- wpływ z pożyczek 27 153 tys. zł.
- wykup dłużnych papierów wartościowych -11 229 tys. zł.
- spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego -3 045 tys. zł.
- odsetki od kredytów, obligacji, leasingów -2 561 tys. zł.
- wpływ z dotacji 1 430 tys. zł.

Na przepływy pieniężne z działalności finansowej wpłynęło przede wszystkim pozyskanie mniejszościowego udziałowca dla spółki zależnej Redan SA – TXM SA. Pozyskane w ten sposób środki pozwoliły na refinansowanie długu, dotychczasowe zobowiązania wobec instytucji finansowych zostały spłacone, a w ich miejsce podpisano nowe umowy kredytowe, o których szerzej mowa w punkcie *Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek i udzielonych poręczeniach i gwarancjach*.

Analiza wskaźnikowa wyników

Tabela nr 8. Analiza wskaźnikowa wyników Grupy Redan na koniec 2014 i 2013 roku

	2014	2013
Rentowność sprzedaży brutto	42,3%	42,1%
Rentowność na sprzedaży	3,0%	2,0%
Rentowność działalności operacyjnej	2,5%	0,9%
Rentowność netto	1,9%	0,6%
Rentowność aktywów ogółem (ROA)	3,8%	-0,1%
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	8,7%	-0,4%
Wskaźnik bieżącej płynności	1,5	1,4
Wskaźnik płynności szybkiej	0,5	0,4
Cykl rotacji zapasów (w dniach)	157,0	154,4
Cykl rotacji należności (w dniach)	23,8	20,1
Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług (w dniach)	63,3	63,2
Cykl operacyjny (w dniach)	180,8	174,5
Cykl konwersji gotówki (w dniach)	117,5	111,3
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	59%	75%
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	1,43	2,93
Wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi	41%	25%

Zasady wyliczania wskaźników:

- wskaźniki rentowności sprzedaży brutto – stosunek marży brutto do przychodów ze sprzedaży netto,
- wskaźnik rentowności aktywów (ROA) – zysk netto/stan aktywów na koniec danego roku,
- wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE) – zysk netto/stan kapitałów własnych na koniec danego roku,
- wskaźnik bieżącej płynności – stosunek stanu majątku obrotowego do sumy stanu zobowiązań bieżących na koniec danego okresu, obrazuje zdolność firmy do regulowania bieżących zobowiązań przy wykorzystaniu aktywów bieżących,
- wskaźnik szybkiej płynności – stosunek stanu majątku obrotowego pomniejszonego o zapasy do stanu zobowiązań bieżących na koniec okresu, obrazuje zdolność zgromadzenia w krótkim czasie środków pieniężnych na pokrycie zobowiązań,
- cykl rotacji zapasów – stosunek stanu zapasów na koniec danego okresu do wartości sprzedanych towarów i materiałów za dany okres, pomnożony przez liczbę dni w okresie,
- cykl rotacji należności – stosunek stanu należności krótkoterminowych na koniec danego okresu do przychodów ze sprzedaży netto za dany okres, pomnożony przez liczbę dni w okresie,
- cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług – stosunek stanu zobowiązań bieżących na koniec danego okresu do okresu do wartości sprzedanych towarów i materiałów, pomnożony przez liczbę dni w okresie,
- cykl operacyjny - suma cyklu rotacji zapasów i cyklu rotacji należności,
- cykl konwersji gotówki – różnica pomiędzy cyklem operacyjnym a cyklem rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług.
- wskaźnik ogólnego zadłużenia – stosunek zobowiązań krótko i długoterminowych do aktywów ogółem, obrazuje udział zewnętrznych źródeł finansowania działalności Spółki,;
- wskaźnik zadłużenia kapitału własnego – stosunek zobowiązań ogółem do kapitałów własnych,;
- wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi – stosunek kapitałów własnych do aktywów ogółem; przedstawia udział środków własnych w finansowaniu działalności.

Wartości wskaźników ekonomicznych są zdeterminowane przede wszystkim:

- wzrostem zysku wypracowanego przez Grupę Redan w roku 2014,
- zwiększeniem kapitałów własnych wynikającym z wypracowanego zysku, sprzedaży pakietu akcji TXM SA, oraz podwyższeniem kapitału zakładowego Redan SA

- spadkiem zobowiązań finansowych w konsekwencji ich przedterminowej spłaty.

W rezultacie nastąpiła poprawa poziomu wskaźników rentowności, płynności oraz zadłużenia. Wskaźniki rotacji – ze względu na zmiany pozycji kapitału obrotowego bardzo zbliżone do dynamiki sprzedaży – pozostały praktycznie na niezmiennym poziomie.

Analiza wskaźnikowa pokazuje, że sytuacja Grupy Redan w 2014 r. uległa poprawie i jest bezpieczna.

3. Podział wyniku Grupy Redan na kanały dystrybucji

W tabeli poniżej przedstawiono wyniki osiągnięte przez poszczególne kanały dystrybucji (marki) Grupy Kapitałowej Redan w 2014 r.

Tabela nr 9. Podział sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Redan w 2014 na kanały dystrybucji

	w tys. PLN	dyskontowy	modowy	koszty zarządu i działalność pozaoper.	Grupa Redan
Sprzedaż		275 867	228 122	0	503 989
Zysk brutto na sprzedaży		116 092	97 260	0	213 352
<i>Marża brutto</i>		<i>42,1%</i>	<i>42,6%</i>	<i>0,0%</i>	<i>42,3%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		92 493	103 377	2 245	198 115
Zysk na sprzedaży		23 599	-6 117	-2 245	15 237
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		<i>8,6%</i>	<i>-2,7%</i>	<i>0,0%</i>	<i>3,0%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-1 968	-895	-13	-2 876
Zysk operacyjny		21 631	-7 012	-2 258	12 361
<i>Marża EBIT</i>		<i>7,8%</i>	<i>-3,1%</i>	<i>0,0%</i>	<i>2,5%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-487	-9 541	-1 702	-11 730
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		21 144	-16 553	-3 960	631
<i>Rentowność brutto</i>		<i>7,7%</i>	<i>-7,3%</i>	<i>0,0%</i>	<i>0,1%</i>

Dane o poszczególnych kanałach dystrybucji obejmują:

Rynek dyskontowy (sieć TXM textilmarket) – wyniki TXM SA prowadzącej sieć sklepów dyskontowych TXM textilmarket oraz sklep internetowy skonsolidowane z wynikami Adesso Sp. z o. o., celowymi spółkami zagranicznymi prowadzącymi sieć na rynku czeskim i słowackim oraz marżą realizowaną przez Redan SA na sprzedaży towarów do TXM SA.

Rynek modowy – sprzedaż i marża marek Top Secret, Troll i Drywash w Polsce i zagranicą, sklep internetowy, koszty utrzymania sklepów detalicznych i bezpośrednich kanałów dystrybucji, pełen koszt projektowania, zakupu, marketingu i logistyki związanej z tymi markami, marża i koszty sprzedaży do odbiorców zewnętrznych z Redan SA.

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

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



„Tanio i modnie ubieramy całą rodzinę”

Tabela nr 10. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów na rynku dyskontowym w 2014 i 2013 r.

	w tys. PLN	1-4Q 2014	1-4Q 2013	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		275 867	239 134	15,4%	36 733
Zysk brutto na sprzedaży		116 092	97 188	19,5%	18 904
<i>Marża brutto</i>		<i>42,1%</i>	<i>40,6%</i>		<i>1,4%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		92 493	82 012	12,8%	10 481
Zysk na sprzedaży		23 599	15 176	56%	8 423
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		<i>8,6%</i>	<i>6,3%</i>		<i>2,2%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-1 968	-2 120	7%	152
Zysk operacyjny		21 631	13 056	66%	8 575
<i>Marża EBIT</i>		<i>7,8%</i>	<i>5,5%</i>		<i>2,4%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-487	42	-1270%	-529
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		21 144	13 097	61%	8 047
<i>Rentowność brutto</i>		<i>7,7%</i>	<i>5,5%</i>		<i>2,2%</i>

W IV kwartale 2014 r. segment dyskontowy utrzymał bardzo pozytywny trend z pierwszych trzech kwartałów i w całym roku zrealizował zysk przed opodatkowaniem o 8,0 mln zł większy niż w 2013. Bardzo dobry wynik został zrealizowany pomimo łagodnej zimy, niesprzyjającej handlowi odzieżą oraz poniesieniu dodatkowych kosztów, wynikających z rozpoczęcia działalności zagranicznej i uruchomienia sklepu internetowego. Sukces sieci TXM textilmarket bardzo dobrze obrazują wyniki sklepów porównywalnych.

Tabela nr 11. Wyniki sklepów porównywalnych sieci TXM textilmarket 2014 i 2013

	2 014	2 013	zmiana Δ	zmiana %
Sprzedaż	244 757	227 832	16 925	7,4%
Marża brutto	102 260	92 553	9 706	10,5%
<i>Marża brutto %</i>	<i>41,8%</i>	<i>40,6%</i>	<i>1,2%</i>	
Koszty bezpośrednie	56 591	55 440	1 152	2,1%
Wynik na sprzedaży	45 668	37 114	8 555	23,0%
<i>Rentowność</i>	<i>18,7%</i>	<i>16,3%</i>	<i>2,4%</i>	

Kluczowymi elementami sukcesu było kontynuacja następujących działań:

- Systematyczne powiększanie sieci sprzedaży

TXM konsekwentnie realizował plan nowych otwarć, koncentrując się na lokalizacjach o spodziewanym dużym ruchu klientów, przy jednoczesnym bardzo rygorystycznym podejściu do kosztów każdego sklepu. Z powodzeniem rozpoczęty został program otwarć w dużych aglomeracjach (m.in. miały one miejsce w Warszawie i Poznaniu), rozszerzając dotychczasową strategię koncentracji w mniejszych miejscowościach. Znakomita większość nowych sklepów osiągnęła zakładane rezultaty szybciej, niż zakładano. Jednocześnie TXM nieustannie monitoruje wyniki sklepów dojrzały, konsekwentnie przenosząc słabsze placówki do bardziej atrakcyjnych lokalizacji.

Sprzedaż w kanale internetowym (www.txm24.pl) do końca 2014 r. osiągnęła poziom znacznie przekraczający założenia, w zasadzie bez znaczącego wsparcia marketingowego. Na podkreślenie zasługuje fakt, że podstawowe parametry sprzedażowe, takie jak średnia cena czy wartość paragonu i szerokość paragonu są wyższe niż analogiczne wskaźniki w sieci tradycyjnej.

- Nieustanna praca nad uatrakcyjnieniem oferty towarowej

Dla TXM niezwykle istotne jest utrzymywanie bardzo korzystnego poziomu cen we wszystkich kategoriach towarowych, ale również wprowadzanie do tych kategorii oferty, która charakteryzuje się najlepszą relacją ceny do jakości. Oznacza to bieżące śledzenie zarówno trendów odzieżowych w danych sezonach, jak i staranne analizowanie zmieniającego się zainteresowania klientów. Dowodem na trafny dobór oferty jest rekordowy wzrost sprzedaży i marży w najbardziej wymagającej kategorii odzieży damskiej. Właściwie prowadzona polityka cenowa skutkowała m.in. rosnącymi poziomami marży (+ 1,4 pp r/r). Warty podkreślenia jest fakt, że pomimo wprowadzania droższej oferty, sieć w dalszym ciągu zachowuje dyskontowy charakter oferując produkty w najniższych możliwych cenach w kluczowych kategoriach.

- Konsekwentne realizowanie założeń polityki zakupowej

W odróżnieniu od sklepów bazujących na wyprodukowanych kolekcjach, TXM praktycznie co tydzień wprowadza do swoich sklepów znaczącą ilość nowych modeli i wzorów. Jest to możliwe dzięki unikalnemu modelowi zakupów, który pozwala na systematyczne poszukiwania atrakcyjnych cenowo i modowo ofert. Bardzo dobra znajomość rynku dostawców, znacząca pozycja wśród sieci handlowych, elastyczność w formach finansowania zakupu i wiarygodność finansowa powodują, że TXM ma ciągły dostęp do bardzo atrakcyjnego towaru zarówno w kraju jak i za granicą. Istotnym czynnikiem jest również ciągły proces optymalizowania portfela dostawców, pod kątem tych, którzy są w stanie oferować najlepszy jakościowo towar, najlepsze ceny i warunki dostaw.

- Efektywne akcje marketingowe

TXM konsekwentnie prowadził marketing produktowy, głównie poprzez gazetki i plakaty promocyjne z kolportażem bezpośrednim w miejscowościach w zasięgu sklepów. Staranny dobór produktów promocyjnych, poziomu cen oraz terminu akcji powodował, że kampanie te cieszyły się ogromnym zainteresowaniem oraz szybkim zwrotem nakładów. Podobnie jak w sklepach tradycyjnych, coraz większą efektywność uzyskują także kampanie internetowe.

- Systematyczny rozwój modelu agencyjnego

Blisko połowa sieci TXM textilmarket funkcjonuje jako sklepy agencyjne, w których zarządzający sklepem prowadzi własne mikroprzedsiębiorstwo świadczące usługę sprzedaży. Przychody agenta i załogi poza częścią stałą, są również uzależnione od starannie skalkulowanych planów sprzedażowych. Właściwy dobór agentów, utrzymywanie partnerskich relacji, indywidualne podejście firmy do poszczególnych sklepów oraz jasny i czytelny system premiowy, powodują, że sklepy agencyjne funkcjonują zdecydowanie efektywniej niż własne.

- Optymalizacja kosztów funkcjonowania

TXM prowadzi bardzo restrykcyjną politykę kontroli kosztów. Firma stara się utrzymywać na najniższym możliwym poziomie koszty funkcjonowania sieci, w szczególności czynsze i koszty dystrybucji. Nieustanna optymalizacja procesów magazynowo-logistycznych, powoduje, że koszty obsługi jednej sztuki towaru pozostają na praktycznie niezmiennym poziomie. Efektem takiej polityki jest utrzymanie blisko 7% różnicy pomiędzy dynamiką marży, a wzrostem poziomu kosztów.

W ocenie zarządu wyniki uzyskane w roku 2014 są bardzo dobre, a dynamika zysku przekracza znacznie poziom osiągnięty w roku 2013. TXM będzie w dalszym ciągu kontynuował wszystkie te działania, które istotnie przyczyniają się do utrzymania i kontynuacji pozytywnych trendów.

Wynik rynku modowego

TOP SECRET TROLL dryWash
EXPRESS YOURSELF

„Best fashion world to express yourself”

Tabela nr 12. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów rynku modowego w 2014 i 2013 r.

	w tys. PLN	1-4Q 2014	1-4Q 2013	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		228 122	229 713	-0,7%	-1 591
Zysk brutto na sprzedaży		97 260	100 186	-2,9%	-2 927
<i>Marża brutto</i>		<i>42,6%</i>	<i>43,6%</i>		<i>-1,0%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		103 377	103 840	-0,4%	-463
Zysk na sprzedaży		-6 117	-3 653	-67%	-2 464
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		<i>-2,7%</i>	<i>-1,6%</i>		<i>-1,1%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-895	-2 655	66%	1 760
Zysk operacyjny		-7 012	-6 308	-11%	-704
<i>Marża EBIT</i>		<i>-3,1%</i>	<i>-2,7%</i>		<i>-0,3%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-9 541	-1 192	700%	-8 349
Wynik na restrukturyzacji sieci sklepów		0	-11	-100%	11
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		-16 553	-7 512	-120%	-9 042
<i>Rentowność brutto</i>		<i>-7,3%</i>	<i>-3,3%</i>		<i>-4,0%</i>

(*)Dane finansowe przedstawione w tabeli nr 12 w stosunku do sprawozdania finansowego zostały zmodyfikowane w ten sposób, że wszystkie operacje związane z restrukturyzacją nierentownych sklepów części modowej zostały pokazane w jednej pozycji 'Wynik restrukturyzacji nierentownych sklepów'. Składają się na to pozycje: (i) pozostałe przychodów i kosztów operacyjnych, to jest odpisy aktualizujące należności od spółek prowadzących takie sklepy oraz odpisy aktualizujące wartość aktywów trwałych w takich sklepach, (ii) przychody i koszty finansowe w zakresie odpisów aktualizujących pożyczki udzielone spółkom prowadzącym takie sklepy oraz kapitały tych spółek i (iii) wynik na wyjściu z Grupy Redan tych spółek w rezultacie utraty nad nimi kontroli, jako konsekwencji otwarcia postępowania upadłościowego tych spółek lub sprzedaży ich udziałów.

W 2014 r. na rynku modowym Grupy Redan wynik przed opodatkowaniem pogorszeniu r/r o 9,0 mln zł. W tym największą jednostkowo pozycję stanowią ujemne różnice kursowe, których saldo wyniosło w 2014 r. 8,5 mln zł wobec 0,5 mln zł w 2013 r. Był to zatem pojedynczy najistotniejszy czynnik, który spowodował pogorszenie wyników części modowej w 2014 r.

Niezależnie od tego w 2014 r. wystąpiło wyraźnie zróżnicowanie w zakresie kierunku zmian wyniku operacyjnego na poszczególnych rynkach części modowej. Jest to pokazane w poniższej tabeli.

Tabela nr 13. Podział wyników części modowej na poszczególne rynki za 2014 i 2013 r.

w tys. PLN	Sprzedaż				wynik operacyjny			
	2014	2013	zmiana %	zmiana Δ	2014	2013	zmiana %	zmiana Δ
Polska	180 760	161 836	11,7%	18 923	6 030	3 675	64,1%	2 356
zagranica	44 524	65 837	-32,4%	-21 313	283	1 855	-84,7%	-1 572
wyprzedaż stoków	2 839	2 040	39,2%	799	-3 831	-3 089	-24,0%	-742
centrala	0	0		0	-9 495	-8 749	-8,5%	-746
RAZEM	228 122	229 713	-0,7%	-1 591	-7 012	-6 308	-11,2%	-704

Widać wyraźnie, że zysk operacyjny w 2014 r. zwiększył się w Polsce (o 2,4 mln zł, tj. 64%), podczas gdy zmniejszył się o -1,6 mln zł w działalności zagranicznej.

Wzrost zysków w Polsce jest następstwem skutecznego wdrażania zmian, których celem jest zapewnienie trwałej rentowności części modowej i jej zdolności do generowania zysków. Najistotniejsze zmiany obejmują sposób tworzenia oraz zarządzania kolekcją i zapasem. Obejmuje on nie tylko zmiany konkretnych projektów, ale przede wszystkim dużo bardziej precyzyjne planowanie struktury kolekcji i dokładnych terminów wejść towarów do sklepów zgodnie z aktualnymi preferencjami zakupowymi klientów, z uwzględnieniem zarówno struktury asortymentowej, kolorystycznej, rozkładu progów cenowych itp. Dzięki temu osiągamy wyższą odsprzedaż towarów w pierwszych cenach, a tym samym ogólnie wyższe obroty i marżę. Duża uwaga skupiona jest w dalszym ciągu na podnoszeniu efektywności sieci sklepów. Kontynuowany był proces zamykania sklepów o niskiej rentowności oraz niskim poziomie rotacji zapasu, natomiast nowo otwierane sklepy były w zdecydowanej większości uruchamiane w najnowszej koncepcji, która pozwala na uzyskiwanie wyższych poziomów sprzedaży. Efekty obu powyższych procesów widać we wzroście sprzedaży w sklepach porównalnych w Polsce, które na przestrzeni całego roku 2014 zanotowały +7 % przyrostu sprzedaży.

W przeciwieństwie do sytuacji w Polsce na rynkach zagranicznych, z których największe znaczenie dla części modowej Grupy Redan mają Ukraina i Rosja, nastąpił spadek zarówno sprzedaży jak i wyników. W 2014 r. sprzedaż zagraniczna stanowiła 19% łącznych przychodów części modowej Grupy Redan. Oznacza to spadek o 9p.p. w stosunku do roku 2013. Wynik na tej działalności obniżył się na poziomie wyniku operacyjnego o -1,6 mln zł. Bezpośrednią przyczyną pogorszenia wyników jest sytuacja geopolityczna na Wschodzie Ukrainy i jej przełożenie na sytuację ekonomiczną, czyli spadek popytu oraz osłabienie hrywny ukraińskiej i rosyjskiego rubla do amerykańskiego dolara (w którym rozliczany jest zakup towarów) i polskiego złotego (w którym prezentowane są sprawozdania). Konsekwencją powyższych czynników są spadek sprzedaży i marży, a także ujemne różnice kursowe.

W ocenie zarządu dalsze perspektywy części modowej zależą przede wszystkim od skutecznego stopniowego podwyższenia marży handlowej. Pomimo rosnącego udziału w sprzedaży towarów w pierwszych cenach (przed przecenami) średnia marża w 2014 r. na działalności w Polsce zmniejszyła się o 1 p.p. Było to spowodowane w pierwszym okresie obniżeniem cen startowych kolekcji, w celu dopasowania do cen konkurencji, a w II połowie roku negatywny wpływ miało osłabienie PLN wobec USD, które spowodowało wzrost cen zakupu towarów, a tym samym zmniejszenie marży.

Kluczem do przezwyciężenia tych problemów są:

- 1) lepsze dopasowanie kolekcji do potrzeb klientów – co ma na bieżąco miejsce i przynosi widoczne już efekty

Zarząd ocenia, że w 2 najbliższych sezonach – wraz z doskonaleniem procesów – działania te nadal będą przynosić wyraźną poprawę wyników.

lepsze planowanie wielkości kolekcji tak, aby zamówienia nie przekraczały istotnie realizowanych poziomów sprzedaży, gdyż powoduje to konieczność stosowania nadmiernie agresywnej polityki przecen, co negatywnie odbija się na marży, a następnie wymaga wyprzedaży stoku ze stratami.

Kolekcja na wiosnę/lato 2015 r. jest pod tym względem zaplanowana bardzo trafnie i – na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania – można ocenić, że liczba zamówionego towaru dokładnie odpowiada potencjałowi sprzedażowemu fashion.

- 2) lepsze planowanie i zarządzanie łańcuchem dostaw, tak aby towar trafiał do sklepów dokładnie w tedy, kiedy powinien

Pomimo, że w sezonie jesień/zima 2014 nastąpiła wyraźna poprawa w tym zakresie, to na tym polu widać przestrzeń do zwiększenia zysków, a zmiany są głównie po stronie wewnętrznej organizacji.

- 3) obniżka cen zakupu towarów od dostawców

Negocjacje z dostawcami są prowadzone stale, lecz aby mogły przynieść istotnie większe efekty, wymaga to poprawy terminowości płatności dla dostawców; część ceny uzyskanej z realizacji opcji zakupu przez fundusz 21 Concordia 1 s.a r.l. kolejnych 10,76% akcji TXM SA za kwotę 15 mln zł, co powinno nastąpić do połowy kwietnia 2015 r. zarząd planuje przeznaczyć właśnie na wzmocnienie tego obszaru.

- 4) pozyskanie nowych klientów, tak aby większa ich liczba była gotowa do zakupu towarów w pierwszych cenach

W trwającym sezonie wiosna/lato 2015 r. część moda podjęła w Polsce działania promocyjne na większą skalę niż w latach ubiegłych. Jednakże, dla osiągnięcia oczekiwanych efektów, nasilenie komunikacji do klientów musi być jeszcze większe. Obecnie trwają przygotowania do wdrożenia takiego projektu jeszcze w bieżącym roku.

W odniesieniu do działalności zagranicznej prowadzone są obecnie działania minimalizujące jej wpływ na wyniki całej części modowej, w tym ograniczenie zamówienia towarów i ostrożna polityka handlowa. Celem jest zachowanie obecności na tych rynkach, do momentu, gdy powrócą one do etapu rozwoju, przy założeniu zachowania przez cały czas pozytywnej zyskowności.

Biorąc pod uwagę, że w 2014 r. praktycznie całość pogłębienia straty wynikała z ujemnych różnic kursowych, zarząd podjął działania, aby zminimalizować ryzyko powtórzenia się takiej sytuacji w przyszłości. W 2014 r. 5,5 mln zł ujemnych różnic kursowych zostało wygenerowanych w wyniku osłabienia ukraińskiej hrywny wobec USD (w tej walucie jest nominowana sprzedaż towarów z Redan do spółki ukraińskiej). Aby wyeliminować na przyszłość to ryzyko na przełomie grudnia 2014 i stycznia 2015 Redan umorzył spółce ukraińskiej 84% zadłużenia na ten moment, a kolejne 6% zamienił na kapitał zakładowy. Operacja ta nie ma praktycznie wpływu na wyniki biznesowe, a poprzez zmniejszenie otwartej pozycji walutowej w spółce ukraińskiej redukuje ekspozycję wystawioną na negatywne zmiany kursów walut. Pozostałe ok. 3,2 mln zł. ujemnych różnic kursowych zostało wygenerowanych w wyniku umocnienia USD wobec PLN i przeliczenia zobowiązań Redan wobec dostawców. W celu zminimalizowania tego ryzyka na przyszłość zarząd podjął decyzję o zmianie strategii dotyczącej zabezpieczania ryzyka kursowego z dotychczasowej,

polegającej na braku zabezpieczania na aktywną z wykorzystaniem instrumentów pochodnych. Skuteczne wdrożenie aktywnej polityki zabezpieczeń na pewno będzie wymagać kilku miesięcy, ale już od początku zmniejszy to straty ponoszone w sytuacji ponownego osłabienia PLN.

W ocenie zarządu opisane powyżej działania mieszczą się w zakresie możliwości części modowej Grupy Redan i powinny być zrealizowane w 2015 r. Spowoduje to dalszą istotną poprawę wyników fashion.

Dodatkowo – podobnie jak w latach poprzednich – na rok 2015 zaplanowany jest wzrost powierzchni sklepów zarówno Top Secret jak i Troll w Polsce. Łączna powierzchnia sieci powinna się zwiększyć o ok. 20 kolejnych sklepów franczyzowych.

Sieć modowa na koniec 2014 roku liczyła 41,8 tys. m² (266 sklepy – w tym 41 własnych i 225 franczyzowych oraz 94 multibrandowych kornerów franczyzowych) na krajowym i zagranicznym rynku modowym, co oznacza około 7,6 % przyrostu w stosunku do stanu z końca 2013 r. W ujęciu geograficznym są to 212 sklepy działające na rynku polskim (bez kornerów multibrandowych) oraz 54 zagranicą (na Ukrainie i w Rosji).

Wskazanie czynników, które w ocenie emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w kolejnych okresach

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

- tempo wzrostu gospodarczego w Polsce i w krajach, w których działa Grupa m.in. na Ukrainie i w Rosji oraz związana z nim skłonność klientów do konsumpcji;
- poziom kursu złotego (ale również ukraińskiej hrywny i rosyjskiego rubla) w stosunku do USD i EUR, rozliczenia Redan SA ze Spółkami powiązanymi na Ukrainie i w Rosji jest wyrażana w USD, natomiast ponad 90 % zakupów towarów części modowej Grupy Redan dokonywane są w USD lub EURO;
- utrzymanie przez Grupę Redan dotychczasowych możliwości zakupów towarowych z odroczonej terminami płatności;
- dynamika rozwoju sklepów tradycyjnych oraz internetowych;
- realizowane działania mające na celu optymalizację ponoszonych kosztów działalności;
- utrzymanie obecnego poziomu kapitału obrotowego;
- sytuacja geopolityczna na Ukrainie oraz w Rosji.

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.

Czynniki ryzyka związane z otoczeniem Grupy Kapitałowej Redan

- **Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną i zmniejszeniem się tempa wzrostu gospodarczego na rynkach, na których działa Grupa**

Dla Grupy Kapitałowej Redan szczególne znaczenie ma wielkość popytu konsumpcyjnego, który kształtowany jest przede wszystkim przez dochody i poziom zadłużenia gospodarstw

domowych, stopę bezrobocia, wysokość stóp procentowych, wskaźnik nastrojów konsumenckich czy kursy walutowe oraz jak pokazuje obecna sytuacja na Ukrainie - stabilność geopolityczna. Identyfikowane jest ryzyko, iż w przypadku pogorszenia się koniunktury gospodarczej, będące również konsekwencją sytuacji politycznej, spadnie popyt na produkty oferowane przez Grupę Kapitałową Redan, co może negatywnie wpłynąć na osiągnięte wyniki i sytuację finansową. Czynnikiem częściowo redukującym ryzyko istotnego pogorszenia wyników w przypadku osłabienia koniunktury gospodarczej jest prowadzona przez Grupę Redan strategia dywersyfikacji poprzez oferowanie szerokiego asortymentu towarów skierowanych do różnych grup klientów (działalność na rynku modowym, jak i dyskontowym) w różnych krajach.

- **Ryzyko związane z rosnącą konkurencją**

Na rynku odzieżowym najwięksi konkurenci zwiększają liczbę sklepów. Wchodzą także nowe podmioty. Tempo wzrostu podaży jest większe niż przyrost wydatków konsumentów. Powoduje to, że z roku na rok rynek odzieżowy staje się coraz bardziej konkurencyjny. Dotyczy to zarówno części modowej jak i dyskontowej. Powoduje to walkę konkurencyjną pomiędzy poszczególnymi podmiotami, co może negatywnie wpływać zarówno na wielkość przychodów, jak i rentowność Grupy Kapitałowej Redan.

Ryzyko to jest częściowo zredukowane poprzez dywersyfikację działalności Grupy w różnych segmentach (dyskontowy i modowy) jak i kanałach dystrybucji (rozwój e-commerce).

- **Ryzyko zmiany przepisów celnych i podatkowych**

Przepisy celne i podatkowe mają duże znaczenie dla funkcjonowania Grupy Redan. Częste nowelizacje, niespójności oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego nie tylko w Polsce, ale również w innych krajach w których Grupa prowadzi działalność, pociągają za sobą potencjalne ryzyko niewłaściwej kwalifikacji dokonanych zdarzeń gospodarczych, a tym samym nieprawidłowe naliczenie podatków.

Spółki z Grupy Redan zlecają produkcję i importują odzież z innych krajów (Chiny, Bangladesz, Indie, Turcja), zaś taryfy celne są regularnie zmieniane.– Podwyższa to ryzyko nieprawidłowej kwalifikacji importowanych towarów do odpowiednich kodów celnych, a tym samym nieprawidłowe naliczenie należności celnych. W celu minimalizowania tego ryzyka Grupa Kapitałowa korzysta ze specjalistycznego oprogramowania z regularnie aktualizowaną taryfą celną oraz wsparcia wyspecjalizowanych i profesjonalnych brokerów celnych. Regularnie poddaje się też zewnętrznym audytom podatkowym mającym na celu jak najwcześniejsze identyfikowanie potencjalnych ryzyk oraz współpracuje z brokerami celnymi m.in. w trakcie przewozu towarów na rynek ukraiński i rosyjski.

- **Ryzyko zmiany kursów walut**

Działalność operacyjna Grupy Redan opiera się na korzystaniu z outsourcingu. Produkcja większości towarów dla marek Top Secret, Troll i Drywash, ale także w rosnącym stopniu dla sieci dyskontowej TXM textilmarket, jest zlecana kontrahentom z krajów Dalekiego Wschodu. W związku z tym część zobowiązań Grupy Redan nominowana jest w USD, podczas gdy większość przychodów uzyskiwana jest w walucie kraju, w jakim realizowana jest sprzedaż (Polska, Ukraina i Rosja). Szybkie, nagłe i niespodziewane wzmocnienie kursu USD w stosunku do PLN, ale także do UAH lub RUB miałyby negatywny wpływ na osiągnięte przez Grupę Redan wyniki finansowe.

Grupa Kapitałowa narażona jest również na ryzyko walutowe związane z wahaniami kursu EUR. W ramach prowadzonych detalicznych sieci handlowych wynajmowane są powierzchnie sprzedaży w centrach handlowych w części modowej (marki Top Secret, Troll

i Drywash), 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.

W związku z prowadzoną działalnością na rynkach zagranicznych w formie spółek zależnych występuje także ryzyko zmian kursów lokalnych walut (dotychczas ukraińskiej hrywny, rosyjskiego rubla, czeskiej korony oraz euro ze względu na działalność na Słowacji) w stosunku do złotego, w którym są prezentowane skonsolidowane sprawozdania finansowe. Zmiany kursów tych walut wobec złotego spowodują naliczenie różnic kursowych z przeceny sprawozdań spółek zagranicznych na złote.

Emitent ocenia, że znaczące zmiany w strukturze kursów walut w długim okresie mogą być przeniesione na ceny sprzedaży towarów. Spółka posiada również alternatywne możliwości produkowania swoich wyrobów w Polsce. Duża część przychodów w części modowej jest realizowana w sklepach franczyzowych, których koszty są proporcjonalnie zależne od realizowanych w nich poziomów sprzedaży, więc nie zależą od kursów walut. Ponadto dotychczasowe doświadczenie Spółki wskazuje, że sieć TXM textilmarket jest 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.

Grupa Redan na bieżąco analizuje sytuację na rynku walutowym i w zależności od swojej oceny głównych tendencji podejmuje decyzje o ewentualnym zabezpieczeniu części lub całości otwartej pozycji walutowej. Korzystanie z instrumentów finansowych zabezpieczających przed ryzykiem zmian kursów walut jest także uzależnione od posiadania przez Emitenta niezbędnych limitów skarbowych w bankach.

- **Ryzyko zmiany stopy procentowej**

Zobowiązania finansowe spółek z Grupy Redan (m.in. kredyty, pożyczki i leasingi) oparte są o zmienną stopę procentową opartą o stopę bazową WIBOR. Istotny wzrost stopy bazowej spowodowałby pogorszenie wyników finansowych Grupy Redan.

Czynniki ryzyka związane z działalnością Grupy Kapitałowej Redan

- **Ryzyko wzrostu kosztów wytworzenia u dostawców**

Grupa Redan zleca produkcję odzieży firmom zlokalizowanym w państwach o niższych kosztach wytwarzania (m.in. Chiny, Bangladesz, Indie). Aktualnie Grupa współpracuje z kilkudziesięcioma partnerami realizującymi na zlecenie produkcję odzieży pod markami własnymi dla części modowej (Top Secret, Troll i Drywash). Stopniowo rośnie także import dla sieci TXM textilmarket. 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 surowców ceny podlegają znacznej zmienności, wynikającej z globalnych zmian makroekonomicznych oraz urodzaju. W związku z tym istnieje ryzyko wzrostu ich cen, co może mieć przełożenie na koszt produkcji odzieży. Ponadto w Chinach – nadal głównym rynku, na którym są produkowane towary dla segmentu modowego Grupy Redan – wyraźnie występuje tendencja wzrostu kosztów pracy. Oba te czynniki powodują, że istnieje ryzyko wzrostu cen zakupu towarów.

Ryzyko to jest częściowo minimalizowane poprzez poszukiwanie dostawców z innych niż Chiny krajów oraz wprowadzanie w towarach modyfikacji zmniejszających wpływ pojedynczych surowców na koszty zakupu.

Ryzyko to dotyczy w równym stopniu głównych konkurentów Grupy Redan, gdyż wszyscy oni działają w podobnym modelu biznesowym w zakresie produkcji towarów.

- **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 lub ciepła jesień zmniejsza skłonność do zakupu ubrań dedykowanych do innych warunków pogodowych, co w istotny sposób może wpłynąć na popyt w pierwszych miesiącach sezonu, gdy realizowane są najwyższe marże. Może to powodować realizację niższych marż, gdyż strategia Emitenta w części modowej zakłada wyprzedaż towarów zakupionych na dany sezon, również w sytuacji, gdy oznacza to znaczne obniżenie cen towarów. W dużo mniejszym stopniu ryzyko obniżek marży związanych z koniecznością wyprzedaży towarów w trendach, które w kolejnym sezonie nie będą już modne, dotyczy segmentu dyskontowego, w którym towary ściśle podążające za najnowszymi zmiennymi trendami mody stanowią niewielką część oferty.

- **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, Troll i Drywash) 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 TXM textilmarket) marża procentowa podlega znacznie niższym wahaniom. Poziom sprzedaży na obu rynkach rozkłada się podobnie - najwyższe obroty są realizowane w IV kwartale, a najniższe – w I kwartale kalendarzowym.

Występujące sezonowo zmiany popytu 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. Dodatkowo w franczyzowej części sieci sprzedaży w segmencie modowym wprowadziliśmy prowizje uzależnione od miesiąca w sezonie, co zwiększa elastyczność kosztową Grupy.

- **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 różnorodności 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 uczestnicząc w targach

modowych, korzystając ze specjalistycznej prasy i trendbooków oraz dostępnych informacji w Internecie.

W skali całej Grupy Redan ten czynnik ryzyka jest dodatkowo minimalizowany dzięki dywersyfikacji działalności, gdyż jej wpływ na segment dyskontowy jest znacząco mniejszy.

- **Ryzyko utraty limitów kupieckich u dostawców**

W znaczącej części zakupu towarów Grupa Redan korzysta z odroczonej terminowości płatności wobec dostawców. W części modowej część dostawców z Chin korzysta także z ubezpieczenia kredytu kupieckiego udzielanego spółkom z Grupy Redan w China Export&Credit Insurance Corporation.

Istnieje ryzyko ograniczenia przez poszczególnych dostawców, a także przez powyższą firmę ubezpieczeniową, limitów kredytów kupieckich przyznanych spółkom z Grupy Redan. Zmaterializowanie się takiego ryzyka na większą skalę może wiązać się z czasowymi trudnościami w pozyskiwaniu atrakcyjnego produktu oraz trudnościami płynnościowymi.

W celu przeciwdziałania takiemu ryzyku Grupa utrzymuje kontakty z wieloma dostawcami w różnych krajach dbając o jak najlepsze relacje z nimi.

- **Ryzyko związane z długim procesem produkcji odzieży**

Specyfika prowadzonej przez Grupę Redan działalności polega na zleceniu szycia odzieży dla części modowej (marki Top Secret, Troll i Drywash) głównie w krajach Dalekiego Wschodu. Cały proces produkcyjno-logistyczny, począwszy od zaprojektowania kolekcji, aż do dostarczenia gotowych wyrobów do sklepów 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.

Ryzyko to jest zmniejszane poprzez rosnący udział w kolekcji segmentu modowego fashion collection, która jest produkowana w krótkim trybie (kilku tygodni) w Europie.

Dotychczas ryzyko to praktycznie nie dotyczyło sieci sklepów TXM textimarket, gdzie większość produktów kupowana była na bieżąco od krajowych dostawców. Obecnie rozpoczął się także proces importu własnego odzieży dla sieci TXM textilmarket. Jest on nieco prostszy i krótszy niż w segmencie modowym, ze względu na nieco inny produkt, jednak generuje podobne ryzyka. Skala importu własnego dla sieci TXM textilmarket, choć stopniowo rośnie, obecnie jest niewielka.

- **Ryzyko niewłaściwej lokalizacji sklepów**

Strategia rozwoju Grupy Redan opiera się na rozbudowie sieci sklepów. Otwieranie nowych placówek niesie ze sobą ryzyko nietrafionych lokalizacji. W takim przypadku przychody realizowane przez dany sklep mogą nie osiągnąć zakładanego poziomu, a nawet mogą nie być wystarczające na pokrycie kosztów jego funkcjonowania.

W przypadku sklepów własnych na rynku modowym ich likwidacja wiąże się z utratą dużych nakładów wydanych na adaptacje lokali oraz z koniecznością poniesienia wysokich kosztów rozwiązania długoterminowych umów najmu zawartych zazwyczaj na czas określony bez możliwości ich wcześniejszego wypowiedzenia przez najemcę. Ryzyko to jest częściowo ograniczone w ten sposób, że znacząca większość umów najmu jest zawarta przez spółki sklepowe z Grupy Redan.

Te czynniki ryzyka nie dotyczą rynku dyskontowego (sieć TXM textilmarket), ponieważ nakłady na adaptację lokali sklepowych są dużo niższe, a umowy najmu zazwyczaj są zawarte z możliwością ich wypowiedzenia.

- **Ryzyko związane z wypowiedzeniem umów franczyzowych i umów najmu**

Umowy franczyzowe dotyczące sklepów Top Secret i Troll 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 celu przeciwdziałania temu ryzyku Grupa stale prowadzi monitoring rynku franczyzowego i wprowadza zmiany do swojej oferty dla potencjalnych franczyzobiorców, aby zapewnić, że będzie ona dla nich stale atrakcyjna.

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 Kapitałowej 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 jak i nieustanne poszukiwanie osób mogących wnieść dodatkowy know how do Grupy.

- **Ryzyko systemu komputerowego**

Skuteczność działania Grupy Redan związana jest między innymi z drożnością i niezawodnością działania zintegrowanego systemu zarządzania klasy ERP, rozległej sieci teleinformatycznej oraz infrastruktury obsługującej sklep internetowy.

Stała modernizacja infrastruktury informatycznej w połączeniu z kompleksowymi umowami gwarancyjnymi oraz wsparciem technicznym (współpraca z wyspecjalizowanymi firmami informatycznymi) daje wysokie prawdopodobieństwo niezawodności działania systemów informatycznych. Dodatkowym elementem gwarantującym bezpieczeństwo jest korzystanie z rozwiązań serwerowych renomowanych dostawców, dostosowanych na etapie wdrożenia pod specyficzne wymagania Grupy Redan.

Grupa oceniając obecnie posiadane systemy IT w sklepach sieci modowej w Polsce jak i system klasy ERP jako niewystarczające do wsparcia dalszego rozwoju podjęła decyzję o ich wymianie. Proces wdrożenia systemu SAP zostanie ukończony w 2016 roku.

- **Ryzyko kredytowania odbiorców**

W przypadku umów franczyzowych (funkcjonujących w Polsce i na Ukrainie) oraz agencyjnych (agentów prowadzących sklepy własne) istnieje potencjalnie ryzyko utraty powierzonego kontrahentom majątku (towarów i utargów). W prowadzonej sprzedaży hurtowej, głównie do odbiorców zagranicznych spółki z Grupy Redan udzielają klientom kredytu kupieckiego, istnieje w związku z tym potencjalne ryzyko braku jego spłaty.

Ryzyko to jest minimalizowane poprzez wdrożenie procedur bieżącego monitoringu należności handlowych. Franczyzobiorcy są w większości sprawdzonymi partnerami, a w umowach franczyzowych wprowadzono zabezpieczenia majątkowe takie jak: blokada

środków na rachunku bankowym, gwarancje bankowe, gwarancje ubezpieczeniowe lub hipoteka.

- **Ryzyko związane ze strategią podatkową**

Spółki z Grupy Redan 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 skonsolidowanego wyniku finansowego.

- **Ryzyko naruszenia umów kredytowych**

W ramach prowadzonej działalności spółki z Grupy Kapitałowej posiadają zawarte umowy kredytowe, umowy o linie akredytywowe i gwarancyjne. Każda z umów finansowych posiada zamkniętą listę zobowiązań oraz przypadków naruszenia, którymi są m.in.: klauzule obligujące spółki do przeprowadzania obrotów o zadeklarowanej wartości przez konkretne rachunki bankowe; zobowiązanie do utrzymania zdefiniowanych wskaźników finansowych na zadeklarowanym poziomie; ograniczenia w zakresie wypłaty dywidendy; ograniczenie w zakresie zaciągania nowego długu oraz obciążania aktywów; niedokonanie płatności; upadłość i/lub likwidacja kredytobiorcy; niewypłacalność kredytobiorcy lub zajęcie majątku kredytobiorcy. W sytuacji wystąpienia przypadku naruszenia lub niedotrzymania zobowiązań instytucje finansowe są uprawnione w szczególności do: (i) postawienia całość lub część wierzytelności w stan wymagalności wskutek czego odpowiednie kwoty staną się natychmiast wymagalne; lub (ii) zażądania dodatkowego zabezpieczenia przysługujących im wierzytelności, lub (iii) wypowiedzenia umowy w całości lub w części z zachowaniem trzydziestodniowego terminu wypowiedzenia, a w razie zagrożenia upadłością dłużnika z zachowaniem siedmiodniowego terminu wypowiedzenia oraz do (iv) podwyższenia marży kredytowej.

- **Ryzyko zapłaty odszkodowania lub kar umownych wynikających z umowy sprzedaży akcji TXM**

Zgodnie z postanowieniami umowy inwestycyjnej dotyczącej inwestycji funduszu 21 Concordia 1 s.a. r.l. w akcje TXM, Emitent i TXM złożyli szereg zapewnień dotyczących spraw korporacyjnych TXM SA, nieruchomości, majątku, transakcji z podmiotami stowarzyszonymi, zawartych umów, zobowiązań pozabilansowych, pracowników, finansowania, własności intelektualnej, postępowań sądowych, ubezpieczeń, decyzji administracyjnych, ochrony środowiska oraz odpowiedzialności za produkt niebezpieczny, sprawozdań finansowych, podatków, danych osobowych, a także zapewnienia dotyczące akcji TXM SA. Zapewnienia te nie odbiegały od powszechnie stosowanych przy tego typu transakcjach na rynku.

W przypadku gdyby przedmiotowe zapewnienia okazały się niezgodnie z prawdą Emitent, a w określonych przypadkach także TXM, może zostać zobowiązany przez inwestora do zapłaty odszkodowania na zasadach opisanych w umowie inwestycyjnej.

Ponadto powyższa umowa inwestycyjna przewiduje sytuacje, w których Emitent, za jej niewykonanie, lub nienależyte wykonanie może zostać zobowiązany do zapłaty kary umownej:

- 3.500.000 zł w przypadku niewykonywania obowiązku powołania członka rady nadzorczej spółki TXM SA;
- 3.500.000 zł w przypadku niedojścia do IPO w terminie do 31 grudnia 2015 r. z wyłącznej winy Emitenta lub jego spółki zależnej;

- o 1.000.000 zł za każde przypadków, w sytuacji jeżeli Emitent lub jego spółki zależne będą prowadzili działalność konkurencyjną wobec TXM SA

Emitent dołożył staranności przygotowując zapewnienia do umowy inwestycyjnej, a także na bieżąco realizuje jej postanowienia, co minimalizuje ryzyko zapłaty odszkodowania lub kar umownych.

- **Ryzyko konieczności sprzedaży akcji TXM lub ograniczenia w ich swobodnej sprzedaży**

Umowa inwestycyjna, którą Emitent zawarł z 21 Concordia 1 s.a. r.l. regulująca zasady inwestycji tego funduszu w akcje TXM (szczegółowo opisana w pkt 22.2. Części III Prospektu) reguluje między innymi ograniczenia w zbywalności akcji TXM. Zgodnie z nią akcjonariuszom TXM przysługują:

- o prawo pierwszeństwa w nabyciu akcji TXM, które zamierza sprzedać inny akcjonariusz;
- o prawo przyłączenia zgodnie z którym akcjonariusz TXM ma prawo żądać, aby podmiot zamierzający kupić akcje od innego akcjonariusza kupić je także od niego;
- o prawo pociągnięcia, zgodnie z którym od dnia 1 stycznia 2017 r., każdemu z akcjonariuszy TXM przysługuje prawo wezwania wszystkich pozostałych akcjonariuszy TXM do sprzedaży wszystkich posiadanych przez nich akcji TXM na rzecz wskazanej przez niego osoby trzeciej, od której otrzymał propozycję nabycia wszystkich istniejących akcji TXM, przy czym cena za jedną akcję TXM, nie może być niższa niż określona w umowie inwestycyjnej.

Prawa te (poza prawem pociągnięcia) są także zawarte w statucie TXM. Emitentowi przysługują powyższe uprawnienia dokładnie w takiej samej postaci jak 21 Concordia 1 s.a r.l. Powyższe zasady stabilizują strukturę akcjonariuszy TXM, jednak w określonych sytuacjach mogą stanowić dla Emitenta czynnik ograniczający możliwość zbycia akcji TXM, lub spowodować konieczność ich sprzedania.

4. Informacje dodatkowe

Odbiorcy

W 2014 roku sprzedaż detaliczna stanowiła 96 % przychodów Grupy Redan. W opinii Zarządu Grupa Redan nie jest uzależniona od żadnego z odbiorców.

Dostawcy

Część modowa Grupa konsekwentnie dokonywała większości zakupów w krajach Dalekiego Wschodu starając się jak najbardziej zdywersyfikować sieć swoich dostawców w tamtym rejonie świata. Grupa cały czas intensywnie poszerza koszyk dostawców krajowych i europejskich. Natomiast część dyskontowa Grupy dokonywała większości zakupów u polskich dostawców – producentów lub importerów, lecz udział importu własnego dla sieci TXM textilmarket rośnie i wyniósł już 6 % całości zakupów towarowych.

Dodatkowe informacje

- Na dzień 31 grudnia 2014 r. Grupa Kapitałowa Redan nie była stroną postępowań przed sądem lub innym organem o zobowiązania lub wiarygodności o łącznej wartości co najmniej 10% kapitałów własnych.

- Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premialnych opartych na kapitale Spółki wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym została podana w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej Redan za 2014 r. – nota 42. Grupa nie prowadzi programów motywacyjnych lub premialnych opartych na kapitale emitenta.

Umowy ubezpieczenia

Spółki z Grupy Redan objęte są ochroną ubezpieczeniową wynikającą z polis ubezpieczeniowych obejmujących:

- 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 SA wpływające na działalność Grupy Redan

W dniu 1 sierpnia 2013 r. Radosław Wiśniewski (główny akcjonariusz Redan SA) zawarł umowę zobowiązującą go do poparcia kandydatury zgłoszonej przez największego z obligatariuszy posiadającego obligacje serii E1 i E2 na członka Rady Nadzorczej Redan SA. Obowiązek zawarcia tej umowy wynikał z umowy restrukturyzacyjnej podpisanej przez spółki z Grupy Redan z instytucjami finansowymi w dniu 30 lipca 2013 r.

W dniu 7 lutego 2014 r. w konsekwencji tej umowy do Rady Nadzorczej Redan został powołany nowy członek p. Jacek Ratajczyk. Więcej informacji na ten temat znajduje się w Raporcie Bieżącym 6/2014 z dnia 7 lutego 2014 r.

W dniu 5 listopada 2014 r. w wyniku rozwiązania umowy restrukturyzacyjnej z dnia 30 lipca 2013 r. rozwiązaniu uległa umowa zawarta w dniu 1 sierpnia 2013 r. zawarta pomiędzy Radosławem Wiśniewski (główny akcjonariusz Redan SA) a największym z obligatariuszami posiadającego obligacje serii E1 i E2.

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

Informacje nt. zawartych w 2014 r. istotnych transakcji

Zakończenie umowy restrukturyzacyjnej

W 2014 roku zostały podjęte działania mających na celu spłacenie zadłużenia finansowego regulowanego umową restrukturyzacyjną, a tym samym jej rozwiązanie i wyeliminowanie ryzyk i ograniczeń z niej wynikających.

Umowa restrukturyzacyjna z dnia 30 lipca 2013 r., zawarta przez spółki z Grupy Redan z bankami oraz obligatariuszami określała warunki dalszego finansowania Grupy Redan. Stronami umowy z jednej strony jest Redan SA oraz jej spółki zależne Top Secret Sp. z o.o. i TXM SA (poprzednio Adesso SA), a z drugiej DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main Spółka Akcyjna Oddziałem w Polsce, Bank Zachodni WBK SA oraz obligatariusze. Umową objęte zostały wszystkie zobowiązania wobec tych podmiotów.

Na dzień 4 listopada 2014 r. łączna kwota tych zobowiązań wynosiła maksymalną wartość 56,7 mln zł.

W dniu 5 listopada 2014 r. Redan SA dokonał przedterminowej spłaty zobowiązań objętych umową restrukturyzacyjną w kwocie 35,0 mln zł., w tym między innymi zostały wykupione w celu umorzenia, wszystkie obligacje zamienne serii E1 i E2.

Spłata nastąpiła ze środków uzyskanych jako cena za sprzedaż 369.766 akcji serii C TXM SA, stanowiących 25,12% kapitału zakładowego TXM SA, na rzecz 21 Concordia 1 S. a r.l. z siedzibą w Luksemburgu. Transakcja ta nastąpiła w wykonaniu umowy inwestycyjnej zawartej w dniu 28 sierpnia 2014 roku pomiędzy Redan SA oraz jej spółkami zależnymi: TXM SA, Gracinta Ltd i Carrisonio Limited Partnership oraz 21 Concordia 1 S. a r.l.

W dniu 17 listopada 2014 roku TXM SA (spółka zależna od Redan SA) zawarła umowy o finansowanie z Alior Bankiem SA. Na ich podstawie TXM SA uzyskał m.in. kredyty w łącznej wysokości 35,0 mln zł. Z tej kwoty 20,9 mln zł zostało przeznaczone na spłatę pozostałych zobowiązań objętych pierwotnie umową restrukturyzacyjną.

W wyniku tego wszelkie zobowiązania z niej wynikające zostały w całości spłacone 4 lata przed terminem.

Sprzedaż mniejszościowego pakietu akcji TXM SA

W dniu 28 sierpnia 2014 roku Redan SA oraz TXM SA, Gracinta Ltd z siedzibą na Cyprze i Carrisonio Limited Partnership z siedzibą na Cyprze, będące spółkami zależnymi Redan SA oraz 21 Concordia 1 S. a r.l. (Inwestor) z siedzibą w Luksemburgu zawarły umowę inwestycyjną, na podstawie której dokonano ustaleń w szczególności w zakresie: (i) przystąpienia Inwestora do TXM SA, (ii) zasad funkcjonowania, zarządzania i nadzorowania TXM SA po przystąpieniu Inwestora oraz (iii) określenia zasad wyjścia akcjonariuszy z TXM SA.

W wykonaniu umowy inwestycyjnej Inwestor kupił od spółki Carrisonio Limited Partnership z siedzibą na Cyprze, będącej podmiotem zależnym Redan SA, 369.766 akcji serii C TXM SA, stanowiących 25,12% kapitału zakładowego TXM SA, za łączną cenę 35.000.000,00 złotych. Sprzedane akcje są akcjami imiennymi, uprzywilejowanymi w ten sposób, że każda akcja uprawnia do wykonywania dwóch głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy TXM SA. Każda sprzedana akcja ma wartość nominalną 40 zł. Po opisanej powyżej transakcji sprzedaży, na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Redan SA posiada 1.102.234 akcji imiennych uprzywilejowanych TXM SA stanowiących 74,88% kapitału zakładowego TXM SA oraz uprawniających do wykonywania 74,88% głosów na walnych zgromadzeniach akcjonariuszy TXM SA.

Ponadto Inwestorowi (samodzielnie albo poprzez podmioty trzecie wskazane przez niego) na podstawie umowy inwestycyjnej przysługuje prawo nabycia dodatkowych 158.388 akcji serii C TXM SA, stanowiących 10,76% kapitału zakładowego TXM SA, za łączną cenę

15.000.000,00 złotych. Prawo to może być wykonane poprzez przyjęcie oferty złożonej Inwestorowi, która może być przyjęta w okresie 10 dni roboczych następujących po upływie pierwszej z następujących dat: daty zatwierdzenia przez walne zgromadzenie TXM SA sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2014 albo upływu 6 miesięcy od daty 5 listopada 2014 r.

Więcej informacji nt umowy inwestycyjnej oraz jej wykonania jest zawartych w raportach bieżących o numerach: 21/2014 z dnia 21 sierpnia 2014 r., 23/2014 z dnia 29 sierpnia 2014 r., 27/2014 z dnia 30 września 2014 r. i 31/2014 z dnia 15 października 2014 r.

Zgodnie z zapisami umowy inwestycyjnej w dniu 20 października 2014 roku została zawarta umowa sprzedaży praw ochronnych do znaku towarowego „Textil Market”. Na jej podstawie Carrisonio Limited Partnership sprzedała te prawa na rzecz TXM S.A za cenę w wysokości 54 458 956 mln zł. Cena sprzedaży Praw Do Znak została ustalona w oparciu o wycenę rzeczoznawcy.

Dalsze porządkowanie struktury Grupy Redan

Celem Redan SA jest taka organizacja Grupy, aby w maksymalnym stopniu skupić wszelkie operacje i ryzyka związane z działalnością w dwóch segmentach w spółkach nimi się zajmującymi to jest: w TXM SA – operacje związane z segmentem modowym, a w Top Secret Sp. z o.o. – wszystkie działania dotyczące części modowej. Kolejnym krokiem na drodze do realizacji tego celu było, z jednej strony przeniesienie na Top Secret Sp. z o.o. praw ochronnych do znaków towarowych „Top Secret”, „Drywash” i „Troll”, a z drugiej – podwyższenie jej kapitału zakładowego.

W dniu 20 listopada 2014 roku zostały zawarte umowy sprzedaży praw ochronnych do znaków towarowych „Top Secret”, „Drywash” i „Troll”. Na ich podstawie Carrisonio Limited Partnership sprzedała te prawa na rzecz Top Secret sp. z o. o. za cenę w wysokości 35 370 635 mln zł. Cena sprzedaży praw do ww. znaków towarowych została ustalona w oparciu o wyceny rzeczoznawcy.

W dniu 5 grudnia 2014 roku Redan SA działając jako jedyny wspólnik Top Secret sp. z o. o. dokonał podwyższenia kapitału zakładowego tej spółki z kwoty 18.507.500 zł. do kwoty 77.308.000 zł., tj. o kwotę 58.800.500 zł.

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

Na dzień 31 grudnia 2014 r. spółki z Grupy Redan posiadały zadłużenie finansowe wynikające z opisanych poniżej umów.

W dniu 17 listopada 2014 roku TXM SA (spółka zależna od Redan SA) zawarła umowy o finansowanie z Alior Bankiem SA z siedzibą w Warszawie. W skład tych umów wchodzi:

- umowa kredytu w rachunku bieżącym o maksymalnej wartości 15.000.000 zł z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności kredytobiorcy. Kredyt został udostępniony do dnia 16 listopada 2015 roku.
- umowa o kredyt nieodnawialny na finansowanie bieżącej działalności kredytobiorcy o wartości 20.000.000 zł Kredyt został udostępniony do 17 listopada 2017 roku z założeniem jego miesięcznej amortyzacji. Na dzień 31 grudnia 2014 r. saldo wykorzystania tego kredytu wynosiło 19 428 000 mln zł.

- umowa o otwieranie akredytyw dokumentowych na obsługę importowych transakcji zakupowych w wartości maksymalnej 1.000.000 USD. Limit udostępniony został do dnia 17 listopada 2015 roku jak daty granicznej otwarcia pojedynczej akredytywy oraz 15 maja 2016 roku jako ostatecznego terminu ich rozliczenia;
- umowa na limit, w ramach którego wystawiane będą gwarancje bankowe terminowych płatności czynszu tytułem zawartych umów najmu w wartości maksymalnej 1.000.000 zł. Limit udostępniony został do dnia 16 listopada 2015 roku jak daty granicznej otwarcia pojedynczej gwarancji oraz 16 listopada 2016 roku jako ostatecznego terminu ich wygaśnięcia.
- umowa na limit, w ramach którego wystawiane będą gwarancje bankowe terminowych płatności czynszu tytułem zawartych umów najmu w wartości maksymalnej 229 700 euro. Limit udostępniony został do dnia 16 listopada 2015 roku jak daty granicznej otwarcia pojedynczej gwarancji oraz 16 listopada 2016 roku jako ostatecznego terminu ich wygaśnięcia.

Więcej informacji nt zawartych zawartej umowy przekazane zostały w raporcie bieżącym numer 47/2014 w dniu 19 listopada 2014 r.

W momencie zawarcia umów Alior Bank SA z siedzibą w Warszawie stał się główny partnerem finansowym części dyskontowej.

W dniu 17 grudnia 2014 roku Redan SA oraz Top Secret Sp. z o.o. (spółkę zależną od Redan SA) zawarł umowę kredytową z HSBC Bank Polska SA z siedzibą w Warszawie. Umowa kredytowa określa maksymalny limit, do którego HSBC zobowiązuje się otwierać na zlecenie kredytobiorców akredytyw dokumentowych na obsługę importowych transakcji zakupowych o wartości maksymalnej 7.000.000,00 USD wraz z kredytem importowym na finansowanie akredytyw do maksymalnej kwoty 50% limitu. Limit udostępniony został do dnia 6 maja 2016 roku jako ostatecznego terminu rozliczenia umowy kredytowej. Na dzień 31 grudnia 2014 r. w ramach powyższej linii były uruchomione akredytywy dokumentowe, lecz nie był uruchomiony kredyt w celu ich zapłaty.

W momencie zawarcia umów HSBC Bank Polska SA z siedzibą w Warszawie stał się główny partnerem finansowym części modowej

Na dzień 31 grudnia 2014 r. Spółki z Grupy był również pożyczkobiorcą następujących umów:

- pożyczka od Orix Polska SA w początkowej kwocie 998.207,00 zł na zapłatę za licencje SAP, której ostatnia rata przypada 08 lutego 2015 r., saldo na dzień 31 grudnia 2014 r. to 187.447,00 zł
- pożyczka od Orix Polska SA w początkowej kwocie 500.000,00 zł na zapłatę za licencje SAP, której ostatnia rata przypada 23 grudnia 2016 r., saldo na dzień 31 grudnia 2014 r. to 500.000,00 zł.

W dniu 14 sierpnia 2014 r. nastąpiła rejestracja podwyższenia kapitału zakładowego Redan SA o akcje serii T. Akcje te zostały opłacone między innymi aportem w postaci 100% udziałów w Loger Sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi. Spółka ta jest stroną umów leasingu zwrotnego nieruchomości, które zawarła w dniu 29 grudnia 2011 roku z BZ WBK Leasing SA (poprzednia firma spółki: Kredyt Lease SA): (i) umowy, której przedmiotem jest leasing budynków położonych w Łodzi, przy ul. Żniwnej 10/14 (w której mieści się siedziba Redan SA) oraz (ii) umowy leasingu gruntów pod tymi budynkami. W momencie zawierania umowy

okres leasingu ustalono na 120 miesięcy i 2 dni. Wartość budynków ustalono na 10.796.000 zł, zaś wartość gruntów na 2.018.000 zł. W celu zabezpieczenia należytego wykonania umów Loger sp. z o. o. złożyła leasingodawcy kaucję zwrotną w wysokości 3.203.499,99 zł, która jest oprocentowana wg stałej stopy procentowej 6.25% w skali roku, a odsetki naliczane są miesięczne. Po zakończeniu umów leasingu Loger sp. z o. o. przysługuje opcja wykupu budynków, za cenę 5.750.487.11 zł, powiększoną należny VAT i opcja nabycia gruntów za cenę 2.018.000 zł. W przypadku, gdyby Loger sp. z o.o. nie skorzystał z opcji wykupu ww. budynków lub gruntu będzie zobowiązana do zapłaty takich samych kwoty z tytułu opłaty za przyznanie opcji wykupu. Na dzień 31 grudnia 2014 r. łączne saldo zobowiązania Loger Sp. z o.o. wynosiło 7,9 mln zł.

Dodatkowe informacje na temat zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek i udzielonych poręczeniach i gwarancjach znajdują się w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej Redan za 2014 noty 32 – 34.

Kredyty i pożyczki udzielone przez Spółki Grupy Redan

Wartość udzielonych kredytów i pożyczek według stanu na koniec grudnia 2014 r. w Grupie Kapitałowej Redan przez Redan SA została szczegółowo opisana w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej Redan za 2014 r. noty 32-34

Udzielone poręczenia i gwarancje

Wartość udzielonych poręczeń i gwarancji według stanu na koniec grudnia 2014 r. w Grupie Kapitałowej Redan zostały szczegółowo opisane w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej Redan za 2014 r. nota 32.2.

Emisje papierów wartościowych

Emisja akcji Redan SA

Na podstawie upoważnienia wynikającego ze statutu Redan SA do podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w ramach kapitału docelowego zarząd podjął w dniu 13 czerwca 2014 roku uchwałę na podstawie której kapitał zakładowy Spółki został podwyższony z kwoty 26.938.020 zł do kwoty 34.666.200 zł, tj. o kwotę 7.728.180 zł poprzez emisję w ramach subskrypcji prywatnej 7.728.180 akcji zwykłych na okaziciela serii T o wartości nominalnej 1 zł każda. Cena emisyjna jednej akcji serii T ustalona została na 1,10 zł.

Zarząd podjął decyzję o wyłączeniu prawa poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy w całości i zaoferowaniu akcji serii T w ramach subskrypcji prywatnej następującym inwestorom: Piengjai Wiśniewskiej i spółce Jazzalyn Limited zależnej od Tomasza Świebody.

Piengjai Wiśniewska jest członkiem Rady Nadzorczej Redan SA.

Akcje serii T zostały zaoferowane i pokryte wkładami pieniężnymi w kwocie: 599.999,40 zł oraz wkładami niepieniężnymi w postaci:

- 100% udziałów w LOGER sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi o wartości 7.000.000 zł zgodnie z wyceną z dnia 14 sierpnia 2013 r. sporządzoną przez „Grant Thornton Frąckowiak” sp. z o.o. sp. k. z siedzibą w Poznaniu;
- obligacji zamiennych Redan SA serii E1 wyemitowane w dniu 31 lipca 2013 r., w łącznej ilości sztuk 1.352 o wartości 100 zł każda, o wartości 135.200 zł,
- obligacji zamiennych Redan SA serii E2 wyemitowane w dniu 31 lipca 2013 r., w ilości sztuk 7.658 o wartości 100 zł każda, o wartości 765.800 zł.

Umowy objęcia Akcji Serii T zostały zawarte dnia 13 czerwca 2014 roku.

Podwyższenie kapitału zakładowego Spółki w wyniku emisji akcji serii T zostało zarejestrowane przez Sąd Rejonowy dla Łodzi Śródmieścia, XX Wydział Krajowego Rejestru Sądowego w dniu 14 sierpnia 2014 roku.

Wykup obligacji Redan SA

W dniu 26 sierpnia 2014 roku Redan SA zgodnie z warunkami emisji obligacji serii C dokonał wykupu 49 obligacji o wartości nominalnej 1000 zł każda. W chwili dokonaniu umorzenia ww. 49 sztuk obligacji wszystkie obligacje serii C została wykupione i umorzone przez Redan SA.

W dniu 5 listopada 2014 roku Redan SA przedterminowa dokonał wykupu

- 4 718 sztuk obligacji zamiennych serii E1 o wartości nominalnej 471 800 zł
- 116 584 sztuk obligacji zamiennych serii E2 o wartości nominalnej 11 658 400 zł

W dniu 18 listopada 2014 r. Zarząd Redan SA podjął uchwałę o umorzeniu zakupionych obligacji serii E1 i E2.

Obligacje w procesie konwersji na akcje Redan SA

Na dzień 31 grudnia 2014 roku istniało jeszcze 15 750 obligacji serii E1, co do których w dniu 4 listopada 2013 r. zostały złożone wnioski o konwersję na akcje Spółki. Łącznie obligacje te zostaną zamienione na 1 043 044 akcji serii S.

W dniu 2 grudnia 2014 roku nastąpiła warunkowa rejestracja akcji serii S w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych SA. W dniu 5 marca 2015 roku Spółka złożyła do Komisji Nadzoru Finansowego prospekt emisyjny wraz z wnioskiem o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym akcji serii S i T. Dopuszczenie do obrotu jest warunkiem zawieszającym rejestrację, a tym samym wydanie, akcji serii S.

Transakcje z podmiotami powiązаныmi

Charakter transakcji z podmiotami powiązаныmi opisują szczegółowo tabele umieszczone w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej Redan za 2014 – nota 43. Wszystkie transakcje zawarte przez Redan SA z podmiotami powiązаныmi w okresie sprawozdawczym zostały zawarte na warunkach rynkowych.

Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie

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, Troll i Drywash) 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) – przeciwnie – marża procentowa praktycznie nie podlega wahaniom w trakcie roku.

Poziom sprzedaży na obu rynkach rozkłada się podobnie - najwyższe obroty są realizowane w IV kwartale, a najniższe – w I kwartale kalendarzowym.

Zatrudnienie

Struktura zatrudnienia w Grupie Kapitałowej Redan jest przedstawiona w poniższej tabeli.

Tabela nr 14. Struktura zatrudnienia w Grupie Kapitałowej Redan według rodzaju zawartych umów

	31.12.2013		31.12.2014	
	liczba	udział	liczba	udział
Umowa o pracę	1.515	91%	1.210	93%
Umowy cywilnoprawne	142	9%	95	7%
Razem	1.657	100%	1.305	100%

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 2014 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:

- w dniu 5 lutego 2015 r. Redan SA zawarł umowę o limit gwarancyjny z Bankiem Zachodnim WBK SA z siedzibą w Warszawie. W ramach limitu będą wystawiane gwarancje bankowe terminowej płatności czynszu wynikającego z zawartych umów najmu do maksymalnej wysokości 3.500.000,00 PLN. Limit udostępniony został do dnia 5 lutego 2016 roku jak daty granicznej otwarcia pojedynczej gwarancji.
- Podjęta została decyzja o zmianie strategii zabezpieczenia ryzyka walutowego w Grupie Redan. W miejsce dotychczasowej strategii nie zabezpieczania tego ryzyka obecnie Grupa Redan będzie – w zależności od oceny prawdopodobieństwa negatywnych z punktu widzenia wyników Grupy Redan zmian kursów walut: (i) nie zabezpieczać ryzyka jak dotychczas (ii) zabezpieczać część lub całość otwartej pozycji walutowej.

Organizacja Grupy Redan

Zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej Redan

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

- Redan SA – podmiot dominujący – prowadzi logistykę dla towarów części modowej (marki „Top Secret”, „Troll” i „Drywash”). W Łodzi posiada (prowadzi je Loger Sp. z o.o.) centrum logistyczno-magazynowe. Koordynuje rozwój działalności zagranicznej. Coraz większe znaczenie zyskują jednak zadania związane z zarządzaniem Grupą, organizowaniem finansowania oraz centralizowaniem wysokospecjalizowanych usług dla spółek z Grupy.
- TXM SA (poprzednio Adesso SA) - prowadzi sieć sklepów detalicznych TXM 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 Mysłowicach posiada (prowadzi je Adesso Sp. z o.o.) centrum magazynowo-logistyczne dla sklepów TXM textilmarket.

- Top Secret Sp. z o.o. – zarządza markami na rynku modowym (Top Secret, Troll, a także Drywash), a zatem odpowiada za projektowanie, zakup towarów, marketing oraz ich sprzedaż, a także prowadzi w Polsce sieci sklepów detalicznych i sprzedaż on-line.
- Beta-Reda-Ukraina T.O.W jest to spółka ukraińska, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na Ukrainie wszystkich marek modowych.
- Redan Moscow OOO jest to spółka rosyjska, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na terytorium Rosji wszystkich marek modowych.
- Adesso TXM s.r.o jest to spółka czeska, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na terenie Czech w ramach sieci TXM textilmarket.
- Adesso Slovakia s.r.o. jest to spółka słowacka, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na terenie Słowacji w ramach sieci TXM textilmarket.

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.
- spółki na Cyprze, które mają również znaczenie techniczne tzn. przedmiotem ich działalności jest uczestnictwo w projektach związanych z dokapitalizowaniem Grupy Kapitałowej oraz biznesowym uporządkowaniem.

Poniżej przedstawiono strukturę Grupy Kapitałowej Emitenta.

W roku 2014 najistotniejszymi zmianami w strukturze Grupy Kapitałowej było

- wejście w skład Grupy w ramach aportu za akcje serii T Redan SA, spółki Loger Sp. z o.o.
- wejście w skład Grupy w ramach zakupu udziałów przez TXM SA spółek Adesso TXM s.r.o oraz Adesso Slovakia s.r.o.
- założenie spółek Raionio Limited Liability Company, Gravicinta Limited Liability Company oraz spółki osobowej Carrisonio Limited Partnership z siedzibą na Cyprze;
- likwidacja spółek Raionio Limited Liability Company oraz spółki osobowej Carrisonio Limited Partnership.

Wykaz jednostek podlegających konsolidacji

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdanie Redan SA oraz sprawozdania jej jednostek zależnych. Jednostki zależne podlegają konsolidacji w okresie od dnia objęcia nad nimi kontroli przez Grupę do dnia ustania tej kontroli.

Na dzień 31 grudnia 2014 roku konsolidacją zostały objęte następujące spółki: REDAN SA jako jednostka dominująca, jednostki zależne: TXM SA (poprzednio Adesso SA), Top Secret sp. o.o., Troll Market sp. z o.o., Top sp. z o.o., Adesso sp. z o.o., Krux sp. z o.o., Kadmus sp. z o.o., T.O.W. Beta Reda Ukraina, O.O.O. Redan Moskwa, O.O.O. Top Secret RS, Loger Sp. z o.o., Lunar sp. z o.o., Elviro sp. z o.o., Just Jeans sp. z o.o., Postiro sp. z o.o., R-Moda Sp. z o.o., R-Style Sp. z o.o., R-Shop Sp. z o.o. oraz R-Trendy sp. z o.o., Gravicinta Ltd, Carrisonio Limited Partnership oraz Raionio Ltd.

Diagram nr 2. Struktura Grupy Kapitałowej Redan na dzień 31 grudnia 2014 r.



Organy zarządzające i nadzorujące

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

Na dzień sporządzenie sprawozdania finansowego akcje Redan SA nie były w posiadaniu Członków Zarządu Redan SA

Małżonka Bogusza Kruszyńskiego, Wiceprezesa Zarządu Redan SA, posiada 186 020 akcji zwykłych na okaziciela Spółki.

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 15. Liczba akcji Redan SA posiadanych przez członków rady nadzorczej

	Stan na 13.11.2014	Stan na 19.03.2015
Jacek Jaśkiewicz	46 000	30 000
Leszek Kapusta	313 765	313 765
Piengjai Wiśniewska (wraz z Ores sp. z o.o.)	7 331 635	7 331 635

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 19 marca 2015 r. Zarząd Redan SA działał w następującym składzie:

- Bogusz Kruszyński – Wiceprezes Zarządu

W okresie objętym powyższym sprawozdaniem wystąpiły zmiany w składzie Zarządu Redan SA.

- W dniu 18 lipca 2014 rezygnację z pełnienia funkcji Prezesa Zarządu Redan SA złożył Radosław Wiśniewski

Na dzień 19 marca 2015 r. Rada Nadzorcza spółki działała w składzie:

- Sławomir Lachowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Leszek Kapusta – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Piengjai Wiśniewska – Członek Rady Nadzorczej
- Jacek Ratajczyk – Członek Rady Nadzorczej
- Jacek Jaśkiewicz – Członek Rady Nadzorczej

W okresie od 1 stycznia 2014 do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania wystąpiły następujące zmiany w składzie Rady Nadzorczej Redan SA:

- W dniu 3 lutego 2014 rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej Redan SA złożył Tomasz Świebody
- W dniu 7 lutego 2014 w skład Rady Nadzorczej powołany został Jacek Ratajczyk

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Zarządu i Rady Nadzorczej Redan SA pozostają 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 na dzień 19 marca 2015 r.

Akcjonariusz	liczba akcji	% kapitału zakładowego	liczba głosów	% głosów na WZA
Radostaw Wiśniewski	13 981 347	40 %	18 686 147	47 %
Piengiaj Wiśniewska wraz ze spółką zależną Ores Sp. z o.o.	7 331 635	21 %	7 331 635	18 %

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.

W dniu 13 czerwca 2012 roku ZWZA podjęło uchwałę w sprawie wykupu akcji własnych Redan SA, która obowiązuje do dnia dzisiejszego. Redan SA nie skorzystał z tego uprawnienia.

Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi a prognozami na rok 2014

Grupa Redan nie publikuje i nie opublikowała prognoz finansowych na rok 2014 r.

Ocenę możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych w porównaniu do wielkości posiadanych środków

Szacunkowa wartość inwestycji Grupy Redan SA na 2015 r. to 17,0 mln zł.

Planowane wydatki związane są z rozwojem infrastruktury IT, w tym w szczególności z wdrożeniem nowego zintegrowanego systemu klasy ERP SAP oraz rozwojem dyskontowej sieci sklepów własnych.

Źródłami finansowania działań inwestycyjnych będą środki wypracowane w trakcie prowadzonej działalności gospodarczej oraz środki z leasingu operacyjnego.

W ocenie Zarządu plany inwestycyjne Grupy Redan mają zapewnione źródła finansowania

Zarządzanie zasobami finansowymi

Grupa w każdym obszarze swojej działalności jest narażona na ryzyko. Dzięki poznaniu zagrożeń związanych z ekspozycją Grupy na ryzyko oraz sposobów zarządzania nim możliwa jest lepsza realizacja zadań. Głównymi ryzykami finansowymi, na które narażona jest Grupa są:

- 1) Ryzyko walutowe
- 2) Ryzyko stóp procentowych

3) Ryzyko płynności

Szczegółowy opis znajduje się w nocie 40 Skonsolidowanego Sprawozdani Finansowego.

Podmiot uprawniony do badania

Podmiotem uprawnionym, zgodnie z uchwałą Rady Nadzorczej Redan SA z dnia 29 maja 2013 r. do badania sprawozdań finansowych za rok 2013 i 2014 , z którym spółki Grupy Redan zawarły umowy, jest Deloitte Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. z siedzibą w Warszawie pod adresem Al. Jana Pawła II 19 Warszawa, wpisana na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 73 oraz wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000446833.

Łączna wysokość wynagrodzenia Deloitte Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. z tytułu badania i przeglądu jednostkowych sprawozdań finansowych Redan SA, Top Secret Sp. z o. o. i TXM SA oraz sprawozdania skonsolidowanego Redan SA za 2014 rok wyniesie 85 tys. zł. netto.

Deloitte Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowo-akcyjna nie świadczy żadnych innych usług na rzecz Redan SA i spółek Grupy poza badaniem sprawozdania finansowego TXM SA na dzień przekształcenia ze spółki komandytowo akcyjnej na akcyjną tj. 10 lipca 2013 roku.

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, 18 marca 2015 r.

.....
Bogusz Kruszyński - Wiceprezes Zarządu