

**INFORMACJA DODATKOWA DO
ROZSZERZONEGO SKONSOLIDOWANEGO RAPORTU KWARTALNEGO
ZA I KWARTAŁ 2012 ROKU**

Nazwa i siedziba emitenta: REDAN SA, 94-250 Łódź, ul. Żniwna 10/14
Sąd rejestrowy i numer rejestru: Sąd Rejonowy dla Łodzi Śródmieścia w Łodzi
XX Wydział Krajowego Rejestru Sądowego,
numer KRS 0000039036

Podstawowy przedmiot działalności emitenta i jednostek od niego zależnych według PKD 2007:

46.42 Z – sprzedaż hurtowa odzieży i obuwia oraz
47.71 Z – sprzedaż detaliczna odzieży.

Akcje REDAN S.A. są notowane na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, gdzie są klasyfikowane w sektorze: handel.

Czas trwania emitenta jest nieoznaczony.

Spis treści

KOMENTARZ ZARZĄDU DO WYNIKÓW I KWARTAŁU 2012 R.	3
<u>1 OPIS CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ MAJĄCYCH ZNACZĄCY WPŁYW NA WYNIKI FINANSOWE OSIĄGNIĘTE W PIERWSZYM KWARTALE 2012 R.</u>	3
1.1 Analiza wyników I kwartału 2012 r.	4
1.2 Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan	6
1.3 Kanały dystrybucji Grupy Redan	6
<u>2 PODZIAŁ WYNIKU GRUPY REDAN ZA I KWARTAŁ 2012 R. NA KANAŁY DYSTRYBUCJI</u>	7
2.1 Wynik rynku dyskontowego	9
2.2 Wynik rynku modowego	12
<u>3 WSKAZANIE CZYNNIKÓW, KTÓRE BĘDĄ MIAŁY WPŁYW NA OSIĄGNIĘTE WYNIKI W PERSPEKTYWIE CO NAJMNIEJ KOLEJNEGO KWARTAŁU</u>	16
<u>4 ZDARZENIA PO DNIU BILANSOWYM</u>	16
<u>5 STRUKTURA GRUPY REDAN</u>	17
5.1 Organizacja Grupy Redan	17
5.2 Wykaz jednostek podlegających konsolidacji	17
<u>6 ZASADY RACHUNKOWOŚCI PRZYJĘTE PRZY SPORZĄDZANIU RAPORTU</u>	20
6.1 Istotne zasady rachunkowości	20
<u>7 INFORMACJE DODATKOWE</u>	28
7.1 Stanowisko zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz	28
7.2 Informacja o korektach z tytułu rezerw, rezerwie i aktywach z tytułu odroczonego podatku dochodowego oraz dokonanych odpisach aktualizujących wartość składników aktywów	28
7.3 Objasnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie	29
7.4 Segmenty operacyjne	29
7.5 Kapitał akcyjny Spółki	32
7.6 Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w okresie objętym sprawozdaniem	33
7.7 Informacja dotycząca dywidendy	34
7.8 Informacje o postępowaniach sądowych	34
7.9 Transakcje z podmiotami powiązanymi	34
7.10 Informacja o kredytach oraz udzielonych poręczeniach i gwarancjach	34
7.11 Zobowiązania lub aktywa warunkowe	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
7.12 Inne informacje istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego emitenta i ich zmian oraz informacje istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Emitenta	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.

Komentarz zarządu do wyników I kwartału 2012 r.

W I kwartale 2012 r. Grupa Kapitałowa Redan poniosła stratę netto w wysokości 5,5 mln zł., co oznacza pogorszenie wyniku o 3,5 mln zł w porównaniu do tego samego okresu roku ubiegłego. Decydujący wpływ na taką zmianę wyniku miała większa o 3,2 mln zł. strata na podstawowej działalności. Wynika to ze zbyt niskiego wzrostu sprzedaży (o 14%), a tym samym marży handlowej (zysku brutto na sprzedaży) (o 15%) w stosunku do zwiększenia powierzchni sieci sklepów, a tym samym kosztów związanych z ich utrzymaniem i obsługą (o 23%). Sytuacja ta miała miejsce na obu rynkach – dyskontowym i modowym – działania Grupy.

Sieć TextilMarket (rynek dyskontowy) nieprzerwanie notuje stabilną dynamikę wzrostu sprzedaży, wynikającą z rozwoju sieci. W związku z dynamicznym przyrostem liczby sklepów od jesieni ub. roku wprowadzane są zmiany organizacyjne konieczne dla zapewnienia możliwości planowanej dalszej ekspansji. Obejmują one modyfikacje m. in. w zakresie procesów zakupu towarów, zatowarowania sklepów, prowadzenia działań promocyjnych oraz uruchomienie nowego centrum logistycznego. W celu zapewnienia sukcesu dalszego rozwoju oraz zakładanej istotnej poprawy efektywności, zostały także dokonane zmiany osobowe wśród kadry zarządzającej siecią TextilMarket. Skala zmian w połączeniu z renegocjowaniem warunków handlowych z wieloma dostawcami oraz przeprowadzką magazynu centralnego w styczniu i lutym br. spowodowały tymczasowe zaburzenia w prawidłowym zatowarowaniu sklepów. Efektem tego był wzrost sprzedaży niższy od przyrostu powierzchni sieci sklepów w tych miesiącach. W marcu i kwietniu br. wartość marży handlowej kształtowały się na poziomie zakładanym przez Zarząd. W opinii Zarządu w kolejnych okresach sytuacja z początku br. już się nie powtórzy.

Zmiany organizacyjne wprowadzone w segmencie dyskontowym w drugiej połowie 2011 roku oraz w pierwszych miesiącach br. dają już pozytywne efekty, które widoczne są w wynikach pierwszego kwartału oraz kwietnia br. poprawie o 0,7 pp. uległa marża brutto na sprzedaży. W opinii Zarządu jest to trwała zmiana.

Realizacja strategii rozwoju sieci dyskontowej oraz związane z tym zmiany procesów pociągają za sobą wyższe koszty działania centrali TextilMarket.

Na rynku modowym szybko zmieniające się otoczenie w okresie sprzedaży kolekcji jesienno-zimowej oraz dynamicznie rozwijające się kanały dystrybucji: zagranica i e-commerce, a także prowadzona dotychczas rygorystyczna polityki ograniczająca wielkość zamówienia mająca na celu przede wszystkim minimalizację ryzyka pozostania z niesprzedanymi towarami na koniec sezonu spowodowały, iż ilości towarów zamówionych na jesień-zimę 2011 r. nie była wystarczająca. W rezultacie w styczniu, a szczególnie w lutym br., spowodowało to uzyskanie niższego poziomu sprzedaży od możliwego do zrealizowania. W marcu wzrost sprzedaży kolekcji wiosennej zaowocował istotnym zwiększeniem przychodów (w sklepach porównywalnych +9%). Sytuacja ta miała największy negatywny wpływ na sklepy tradycyjne w Polsce. Sprzedaż w e-commerce oraz zagranicą rosła dynamicznie. Łączna wartość przychodów tych dwóch kanałów osiągnęła już 30% wartości całej sprzedaży rynku modowego w I kwartale br.

Pomimo, iż wynik pierwszego kwartału jest gorszy od osiągniętego w analogicznym okresie roku poprzedniego jest on lepszy od planowanego przez Zarząd. W opinii Zarządu efekty działań zapoczątkowanych jesienią 2011 r. będą widoczne w coraz większym stopniu w kolejnych miesiącach tego roku, a Grupa w obu obszarach swojej działalności osiągnie wyniki znacząco lepsze od zeszłorocznych.

1 Opis czynników i zdarzeń mających znaczący wpływ na wyniki finansowe osiągnięte w pierwszym kwartale 2012 r.

1.1 Analiza wyników I kwartału 2012 r.

W tabeli poniżej przedstawiono analizę skonsolidowanych wyników osiągniętych przez Grupę Kapitałową Redan w pierwszym kwartale 2012 i 2011 r.

Tabela nr 1. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej Redan za pierwszy kwartał 2012 i 2011 r.

	w tys. PLN	1Q 2012	1Q 2011	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		87 332	76 610	14%	10 722
Zysk brutto na sprzedaży		39 239	34 243	15%	4 996
<i>Marża brutto</i>		44,9%	44,7%		0,2%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		43 947	35 758	23%	8 189
Zysk na sprzedaży		-4 708	-1 515	-211%	-3 193
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		-5,4%	-2,0%		-3,4%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-1 753	-1 245	-41%	-508
Zysk operacyjny		-6 460	-2 760	-134%	-3 700
<i>Marża EBIT</i>		-7,4%	-3,6%		-3,8%
Saldo przychodów i kosztów finansowych		290	423	-31%	-133
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		-6 170	-2 337	-164%	-3 833
<i>Rentowność brutto</i>		-7,1%	-3,1%		-4,0%
Zysk netto		-5 490	-1 982	-177%	-3 508
<i>Rentowność netto</i>		-6,3%	-2,6%		-3,7%

W I kwartale br. strata na sprzedaży powiększyła się o 3,2 mln zł w porównaniu do roku ubiegłego. Wpływ na to miał zdecydowanie wolniejszy wzrost sprzedaży, a tym samym wolumenu marży handlowej od zwiększenia się kosztów. Ten ostatni należy nadal uznać za kontrolowany, gdyż dynamika ich wzrostu (+23%) jest niższa od przyrostu sieci sklepów (+26%), a w tym czasie dodatkowo rosły także wydatki nie związane bezpośrednio z wielkością sieci sklepów (m.in. koszty obsługi sprzedaży e-commerce'owej, które nie zależą od wielkości sieci sklepów tradycyjnych oraz budżet działań reklamowych sieci TextilMarket).

Podstawową przyczyną pogorszenia wyników operacyjnych jest zbyt mały przyrost sprzedaży. Pierwszy kwartał można podzielić na dwa okresy: styczeń i luty oraz marzec. W pierwszym z nich wystąpiły negatywne zjawiska zarówno w części modowej jak i dyskontowej. W marcu tendencje te zostały odwrócone i uzyskane w tym miesiącu wyniki można uznać za dobre.

W styczniu i lutym nastąpił znaczny spadek sprzedaży w sklepach porównywalnych części modowej w Polsce. Wynikało to ze zbyt niskiego zatowarowania tych sklepów wyprzedawaną kolekcją jesień/zima 2011. W pozostałych kanałach dystrybucji (sklepy zagraniczne, e-commerce) ten problem nie wystąpił – zanotowano w nich wzrosty

sprzedaży. Udział w strukturze przychodów części modowej sklepów w Polsce jest jednak nadal dominujący, dlatego miało to negatywny wpływ na wynik ogółem.

W części dyskontowej w styczniu, a szczególnie w lutym, nastąpiło skumulowanie negatywnych konsekwencji wprowadzanych w sieci TextilMarket zmian organizacyjnych (przede wszystkim: reorganizacja procesu zakupu towarów, przeniesienie magazynu centralnego z Andrychowa do Mysłowic) oraz osobowych, co także spowodowało opóźnienia we wprowadzeniu towarów do sklepów. W marcu zmienione procesy zaczęły się prawidłowo zażybiać. Dodatkowo uruchomione zostały intensywne – wcześniej zaplanowane – działania promocyjne, co spowodowało istotny wzrost sprzedaży.

Omówienie czynników, które miały decydujący wpływ na wyniki obu segmentów działalności Grupy znajduje się poniżej w rozdziale 3 Podział wyniku Grupy Redan za pierwszy kwartał 2012 r. na kanały dystrybucji.

W porównaniu do roku 2011, saldo pozostałych przychodów i kosztów uległo w I kwartale br. nieznacznemu pogorszeniu.

Tabela nr 2. Zestawienie pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych za pierwszy kwartał 2012 r. i 2011 r.

tys.PLN	I q 2012	I q 2011
Refaktury	0	7
Saldo ze zbycia niefinansowych aktywów	-695	-133
Saldo odszkodowań	142	15
Dotacje	6	0
Pozostała sprzedaż	47	18
Niedobory niezawinione	-544	-787
Saldo odpisów aktualizujących wartość należności	293	64
Saldo odpisów aktualizujących wartość zapasów	-344	-261
Saldo odpisów aktualizujących aktywa trwałe	-141	-106
Saldo aktualizujące wartość zobowiązań	0	7
Darowizny	-53	-82
Pozostałe	-463	12
Razem	-1 753	-1 246

Najważniejsze pozycje wynikają z:

- saldo ze zbycia niefinansowych aktywów (- 0,8 mln zł)

Jest przede wszystkim wynikiem dokonanego jednorazowego odpisu (- 0,5 mln zł) niezamortyzowanej części nakładów w starym magazynie sieci TextilMarket, którego użytkowanie został zakończony w związku z przenosinami całości magazynu centralnego części dyskontowej do nowej lokalizacji w Mysłowicach.

- saldo niedoborów niezawinionych (- 0,5 mln zł)

Jest wynikiem przeprowadzonych inwentaryzacji towarów przede wszystkim w sklepach części dyskontowej.

- saldo odpisów aktualizujących wartość należności (+0,3 mln zł.)

Jednorazowe rozwiązanie odpisów w związku ze spłatą należności od byłych spółek zależnych.

- saldo odpisów aktualizujących wartość zapasów (-0,3 mln zł)
Ujemne saldo wskazuje, że wystąpiła nadwyżka nowo zawiązanych odpisów ponad rozwiązanyymi. Polityka Grupy w zakresie naliczania odpisów nie zmieniła się od 2003 r.
- Saldo odpisów aktualizujących aktywa trwałe (-0,14 mln zł) oraz saldo pozostałych operacji (-0,46 mln zł) jest związane z rozpoczęciem procesu likwidacji trzech nierentownych sklepów własnych części modowej w Polsce i są to w szczególności
 - odpisy na niezamortyzowane nakłady w tych sklepach (- 0,3 mln zł.)
 - rezerwy na gwarancje bankowe zabezpieczające wywiązanie się najemcy z zobowiązań wynikających z umów najmu (- 0,3 mln zł)

W okresie pierwszego kwartału 2012 r. Grupa zanotowała nadwyżkę przychodów finansowych nad kosztami w wysokości 0,3 mln zł. Jest to konsekwencją przede wszystkim następujących zdarzeń:

- dodatnich różnic kursowych (1,1 mln zł). W pierwszym kwartale roku ubiegłego również wystąpiła nadwyżka dodatnich różnic kursowych lecz o wartości 0,4 mln zł;
- odsetek od zobowiązań finansowych wobec instytucji zewnętrznych (- 0,8 mln zł)

W pierwszym kwartale 2011 roku GK Redan poniosła koszty związane z finansowaniem zewnętrznym na poziomie 0,6 mln zł. Jednak per saldem kwota ta uległa zmniejszeniu w wyniku jednorazowego zdarzenia związanego z przedterminową spłatą zobowiązań kredytowych i rozliczeniem zdyskontowanej wyceny oprocentowania tych kredytów. W jej wyniku koszty te uległy zmniejszeniu o 0,5 mln zł.

Przyrost kosztów odsetkowych jest związany ze wzrostem zadłużenia Grupy m.in. z tytułu nowych kredytów (zaciągniętych w DZ Bank Polska i BZ WBK), emisji obligacji korporacyjnych w styczniu br. oraz wzrostem zobowiązań leasingowych.

1.2 Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan

Tabela nr 3. Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan wg kanałów dystrybucji w pierwszym kwartale 2012 r. i 2011 r.

tys. PLN	1Q 2012	Udział	1Q 2011	Udział
Dyskontowy	43 521	50%	36 888	48%
Modowy	43 093	50%	39 396	52%
Sprzedaż towarów razem	86 615		76 284	

1.3 Kanały dystrybucji Grupy Redan

W pierwszym kwartale 2012 r. kontynuowany był rozwój kanałów dystrybucji Grupy Redan.

W tym okresie w części dyskontowej zostało otworzonych 9 sklepów, a jednocześnie zamknięto 2 nierentowne placówki. W wyniku tego powierzchnia sklepów TextilMarket wyniosła na 31 marca 2012 r. ok. 57 tys. mkw i była wyższa o 26% w porównaniu do stanu na 31 marca 2011 r. Dodatkowo została przeprowadzona w tym okresie kompleksowa przebudowa 12 spośród najstarszych sklepów TextilMarket.

W części modowej w I kwartale br. liczba sklepów franczyzowych zwiększyła się o 7 głównie zagranicą (na Ukrainie i w Rosji), ale także w Polsce. Zostały także otwarte 3 sklepy własne na Ukrainie. W wyniku tego powierzchnia sklepów Top Secret, Top Secret&Friends oraz Troll wyniosła na 31 marca 2012 r. ok. 34,3 tys. mkw i była wyższa o 25% w porównaniu do stanu rok wcześniej.

W Polsce była także rozwijana sprzedaż odzieży pod markami Troll i Drywash także do innych odbiorców – sklepów patronackich i prowadzących kornery tych marek.

Dynamicznie rosła także sprzedaż w sklepach internetowych w Polsce i na Ukrainie.

Podsumowanie kanałów dystrybucji Grupy Redan na koniec I kwartału 2012 r. przedstawia diagram poniżej.

Diagram nr 1. Geograficzna struktura sieci sprzedaży Grupy Redan na 31 marca 2012 r.



2 Podział wyniku Grupy Redan za I kwartał 2012 r. na kanały dystrybucji

W tabeli poniżej przedstawiono wyniki osiągnięte przez poszczególne kanały dystrybucji Grupy Kapitałowej Redan w okresie pierwszego kwartału 2012 r.

Tabela nr 4. Podział sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Redan za okres I kwartału 2012 r. na kanały dystrybucji.

w tys. PLN	dyskontowy	Modowy	koszty zarządu i działalność pozaoper.	Grupa Redan
Sprzedaż	43 900	43 391	41	87 332
Zysk brutto na sprzedaży	17 380	21 818	41	39 239

<i>Marża brutto</i>	39,6%	50,3%	-	44,9%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	19 200	24 295	452	43 947
Zysk na sprzedaży	-1 819	-2 477	-411	-4 708
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	-4,1%	-5,7%	-	-5,4%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	-1 067	-895	208	-1 753
Zysk operacyjny	-2 886	-3 372	-203	-6 460
<i>Marża EBIT</i>	-6,6%	-7,8%	-	-7,4%
Saldo przychodów i kosztów finansowych	101	763	-573	290
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	-2 785	-2 610	-776	-6 170
<i>Rentowność brutto</i>	-6,3%	-6,0%	-	-7,1%

Dane o poszczególnych kanałach dystrybucji obejmują:

Rynek dyskontowy (sieć TextilMarket) – wyniki Adesso Sp. z o.o. SKA prowadzącej sieć sklepów dyskontowych TextilMarket skonsolidowane z wynikami Adesso Sp. z o.o. (komplementariusz Adesso SKA) oraz marżą realizowaną przez Redan SA na sprzedaży towarów do Adesso SKA.

Rynek modowy (marki Top Secret, Troll i Drywash) – 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 S.A. w tym funkcjonowania spółki w obrocie publicznym niepodzielonych na część modową i dyskontową, a także zdarzeń nie związanych 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.

2.1 Wynik rynku dyskontowego

„Tanio i modnie ubieramy całą rodzinę”



Tabela nr 5. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów na rynku dyskontowym w I kwartale 2012 i 2011 r.

	w tys. PLN	1Q 2012	1Q 2011	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		43 900	36 941	19%	6 959
Zysk brutto na sprzedaży		17 380	14 454	20%	2 926
<i>Marża brutto</i>		39,6%	39,1%		0,5%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		19 200	14 918	29%	4 282
Zysk na sprzedaży		-1 819	-464	-292%	-1 356
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		-4,1%	-1,3%		-2,9%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-1 067	-722	-48%	-345
Zysk operacyjny		-2 886	-1 186	-143%	-1 701
<i>Marża EBIT</i>		-6,6%	-3,2%		-3,4%
Saldo przychodów i kosztów finansowych		101	-166	-161%	267
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		-2 785	-1 352	-106%	-1 433
<i>Rentowność brutto</i>		-6,3%	-3,7%		-2,7%

W I kwartale 2012 r. segment dyskontowy wypracował wynik przed opodatkowaniem o 1,3 mln zł niższy niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Jest to następstwem mniejszego wzrostu wartości wypracowanej marży handlowej (o 20 %) niż zwiększenia kosztów bieżących (o 29%).

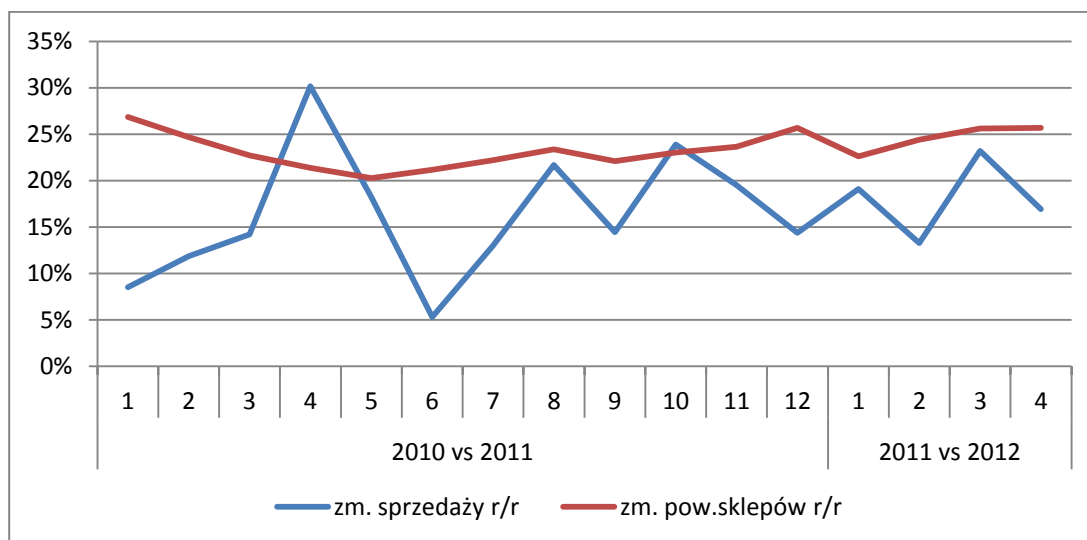
Zgodnie z założoną strategią, TextilMarket notuje wysoką dynamikę wzrostu sieci, co jest głównym czynnikiem powodującym zarówno wzrost przychodów, jaki i kosztów. W tabeli poniżej jest przedstawione podsumowanie rozwoju sieci sklepów TextilMarket.

Tabela nr 6. Rozwój sieci sklepów TextilMarket

Stan na dzień	Liczba sklepów	Powierzchnia sklepów
31 marca 2011 r.	206	45 420
31 grudnia 2011 r.	251	55 277
31 marca 2012 r.	258	57 058
<i>zmiana % w I kw. 2012 r.</i>	3%	3%
<i>zmiana % r/r</i>	25%	26%
Prognozowany stan na 31 grudnia 2012 r.	306	68 514

W I kwartale br. wzrost wartości marży handlowej był niższy o 6pp niż wzrost powierzchni sklepów. Wykres poniżej przedstawia w jaki sposób parametry te – dynamika powierzchni sieci oraz sprzedaży – zmieniały się od początku 2011 r.

Wykres nr 1. Porównanie dynamiki przyrostu powierzchni sklepów oraz sprzedaży w sieci TextilMarket



Jednocześnie sprzedaż i marża w sklepach porównywalnych (tzn. takich, które działały w analogicznych miesiącach roku bieżącego, jak i poprzedniego) ma tendencję minimalnie spadkową – w 2011 r. -0,5%, podobnie w I kwartale br. – dane są przedstawione w tabeli poniżej.

Tabela nr 7. Wyniki sklepów porównywalnych sieci dyskontowej po pierwszym kwartale 2012 i 2011 r.

w tys. PLN	I Q 2012	I Q 2011	zmiana Δ	zmiana %
Sprzedaż	35 478	35 800	-322	-1%
Marża brutto	13 650	13 834	-184	-1%
Marża brutto %	38,5%	38,6%		
Koszty bezpośrednie sklepów	10 847	11 097	-250	-2%
Wynik na sprzedaży	2 803	2 737	65	2%
Rentowność	8%	8%		

Widząc obie negatywne tendencje – brak przyrostu sprzedaży w sklepach porównywalnych oraz niższą dynamikę sprzedaży niż tempo rozwoju sieci sklepów zarząd podjął działania mające na celu ich odwrócenie. W 2011 r. zostały przeprowadzone kompleksowe badania marketingowe, które pomogły w zdiagnozowaniu przyczyn. Jesienią ubiegłego roku został opracowany plan działań oraz rozpoczęto jego wdrażanie. Składa się na niego w szczególności:

- 1) modyfikacja oferty asortymentowej i udziału poszczególnych grup towarowych w zatowarowaniu sklepów;
- 2) modyfikacja systemu promocji;
- 3) modyfikacja prezentacji towarów w sklepach oraz komunikacji z klientami wewnątrz sklepów i w ich okolicy;
- 4) działania reklamowe w formie gazetek i plakatów promocyjnych;
- 5) przebudowy najstarszych sklepów;

- 6) zmiana systemu szkoleń pracowników sklepów oraz poprawa zarządzania siecią sklepów.

W trakcie wprowadzania tych zmian dodatkowo uwidoczniła się konieczność poszukiwania nowych dostawców dla części grup asortymentowych oraz poprawy systemu określającego, w jaki asortyment powinny być zatowarowane poszczególne sklepy.

W celu wdrożenia tych zmian – koniecznych dla zapewnienia możliwości dalszego rozwoju sieci –wprowadzono również zmiany organizacyjne i osobowe w Adesso SKA (spółce zależnej Redan S.A. prowadzącej sieć sklepów TextilMarket). W 2011 r. został przeprowadzony proces wymiany kluczowych osób zarządzających spółki. Dodatkowo, w pierwszych dniach lutego 2012 r., nastąpiła przeprowadzka magazynu centralnego sieci TextilMarket z Andrychowa, gdzie znajdował się on w tym samym miejscu z biurami centrali, do nowej lokalizacji w Mysłowicach (45 km od Andrychowa).

Skala zmian spowodowała, że w styczniu, a szczególnie w lutym br., nastąpiło tymczasowe pogorszenie zatowarowania sklepów, co negatywnie odbiło się na poziomie sprzedaży.

W marcu br. zdecydowana większość problemów w zakresie zatowarowania sklepów została rozwiązana. Ponadto przeprowadzono na dużą skalę – zaplanowane wcześniej – działania promocyjne w postaci gazetek dystrybuowanych w miejscowościach, w których znajdują się sklepy TextilMarket. Wraz z poprawą pogody przyniosło to znaczący wzrost sprzedaży. Różnica pomiędzy tempem przyrostu sieci a dynamiką wzrostu przychodów zmniejszyła się do 2,4pp, co potwierdza skuteczność działań realizowanych w segmencie dyskontowym.

W kwietniu br. wzrost sprzedaży rok do roku był ponownie istotnie niższy niż rok wcześniej. Jednakże dominujący wpływ ma na to wysoki poziom obrotów zrealizowany w kwietniu 2011 r. Pomiędzy samym kwietniem a marcem br. obroty sieci TextilMarket zwiększyły się o 15% podczas, gdy sieć sprzedaży na koniec tych miesięcy wzrosła o 1,4%.

Pozytywnym rezultatem wprowadzonych zmian już widocznym w wynikach zarówno I kwartału, jak i kwietnia br. jest wzrost marży procentowej o 1,7pp. Wynika to z lepszych warunków handlowych uzyskanych od dostawców, co częściowo jest rezultatem pozyskania nowych, lepszych dostawców dla niektórych grup asortymentowych. Zdaniem zarządu obserwowana poprawa marży brutto ma charakter trwały.

Zarząd ocenia, że najtrudniejszy okres przekształceń w części dyskontowej Grupy już minął. Efekty wprowadzanych zmian prosprzedażowych na pewno nie są jeszcze w pełni osiągnięte – ich doskonalenie będzie trwać w kolejnych kwartałach.

Istotnym czynnikiem wpływającym negatywnie na wynik na sprzedaży jest wzrost kosztów funkcjonowania sieci sklepów. W I kwartale zwiększyły się one rok do roku o 24 %. Jednakże w korelacji z przyrostem powierzchni handlowej o 26 % jest to dobrym wynikiem. Taka sama tendencja jest widoczna w kosztach sklepów porównywalnych – w tym samym okresie zmniejszyły się one o 2%, a dzięki temu wynik na sklepach porównywalnych poprawił się o 2%. Oznacza to, że prawidłowo kontrolujemy koszty sklepów.

Większy przyrost rok do roku nastąpił w pozycji kosztów centrali (wszystkie pozostałe koszty sprzedaży i ogólnego zarządu nie zaliczone do bezpośrednich kosztów utrzymania sklepów) - wzrost o 1,5 mln zł., to jest o 46%. W tabeli poniżej przedstawiono poziom kosztów centrali w każdym kwartale poczynawszy od początku 2011 r.

Tabela nr 8. Koszty centrali TextilMarket w poszczególnych kwartałach od początku 2011 r.

w tys. PLN	2011				2012
	1q	2q	3q	4q	1q
koszty centrali	3 274	3 651	3 880	4 346	4 793
przyrost q/q		12%	6%	12%	10%

W porównaniu do czwartego kwartału 2011, kiedy wprowadzono najistotniejsze zmiany organizacyjne, przyrost kosztów centrali w I kwartale br. jest znacznie niższy.

Zmiany kosztów centrali wynikają przed wszystkim z:

- 1) przyrostu kosztów proporcjonalnie zależnych od wartości sprzedaży lub wielkości sieci sklepów – są to m.in. koszty logistyki (wzrost o 0,3 mln zł. w porównaniu do I kwartału 2011 r.), zarządzania siecią sprzedaży (+0,1 mln zł) czy składek odprowadzanych na PFRON (+0,1 mln zł). Łącznie w I kwartale br. wzrosły one o 21% w porównaniu do tego samego okresu roku poprzedniego, czyli poniżej dynamiki przyrostu powierzchni sieci sklepów (+26%). W ocenie zarządu w kolejnych kwartałach będą one rosły podobnie do wielkości sprzedaży i powierzchni sieci sklepów;
- 2) wzrostu kosztów związanych z działaniami promocyjnymi wspierającymi sprzedaż oraz nowo-otwierane sklepy (o 0,4 mln zł, tj. o 322%). Działania te zostały zapoczątkowane na taką skalę w IV kwartale 2011 r. i są konieczne ze względu na zmieniające się warunki rynkowe. Działania te będą kontynuowane w kolejnych kwartałach, co będzie powodowało wzrost kosztów z tym związanych;
- 3) zwiększenia zatrudnienia i związanych z tym kosztów pochodnych w centrali – jest to konsekwencja wprowadzanych zmian organizacyjnych niezbędnych dla zapewnienia możliwości dalszego rozwoju sieci TextilMarket. W tej grupie są zawarte także koszty związane z obciążeniami za usługi scentralizowane w ramach Grupy Redan. W I kwartale br. nastąpił wzrost tych kosztów o 1 mln zł, tj. 77% w porównaniu do roku poprzedniego.

Na pogłębienie ujemnego salda pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych w I kwartale br. dominujący wpływ ma odpisanie niezamortyzowanych nakładów poniesionych na stary magazyn sieci TextilMarket w kwocie 0,5 mln zł., który znajdował się w Andrychowie. W związku z przeprowadzką do Mysłowic, magazyn w Andrychowie przestał być użytkowany z końcem lutego br. Zdarzenie to ma charakter jednorazowy.

Ponadto w I kwartale br. pozostałe koszty operacyjne obciążyły także niedobory stwierdzone podczas inwentaryzacji przeprowadzonych sklepach w kwocie 0,5 mln zł. W I kwartale roku 2011 wartość ta wyniosła ponad 0,7 mln zł. Spadek w porównaniu do roku poprzedniego wynika z mniejszej liczby inwentaryzacji przeprowadzonych w tym okresie.

Uzyskane przychody finansowe wynikają z przypisanych do kanału dyskontowego dodatnich różnic kursowych związanych z bezpośrednim importem towarów dla sieci TextilMarket.

Analizując wyniki sieci TextilMarket należy zwrócić uwagę na występującą sezonowość sprzedaży, a tym samym wyników, pomiędzy poszczególnymi kwartałami w trakcie roku. Najslabszym okresem jest zazwyczaj pierwszy kwartał. Występuje w nim najniższy poziom

sprzedaży, a tym samym także wyników. W kolejnych kwartałach poziom sprzedaży – niezależnie od efektu wynikającego z rozwoju sieci sklepów – rośnie, osiągając maksimum w czwartym kwartale. Podobnie zwiększa się także wynik, z tym że jego przyrosty – szczególnie w ostatnim kwartale – w wyniku dźwigni operacyjnej są znacznie większe niż wzrost sprzedaży.

W kolejnych kwartałach 2012 r. będą realizowane działania związane z:

- Dalszym wdrażaniem strategii sieci TextilMarket oraz projektów niezbędnych dla dalszego dynamicznego rozwoju części dyskontowej Grupy Redan oraz zmierzających do istotnej poprawy jej rentowności,
- Kontynuacją intensywnego rozwoju sieci sklepów – w całym 2012 r. zostanie otwartych łącznie 65 nowych sklepów, a 35 od podstaw przebudowanych.

W ocenie Zarządu prowadzone działania powinny spowodować uzyskanie w br. rentowności wyższej niż w roku poprzednim.

W kolejnych latach strategia realizowana przez segment dyskontowy Grupy Redan przewiduje dalszy dynamiczny wzrost sieci oraz znaczącą poprawę jej efektywności. Przeprowadzone analizy wskazują, że docelowo sieć TextilMarket może się składać z ok. 650 sklepów w średnim terminie. Zarząd zakłada, że wzrost sieci, ekonomie skali oraz wprowadzane ulepszenia przełożą się na znaczący wzrost wyników finansowych i marż osiągniętych w przyszłości.

2.2 Wynik rynku modowego



„Best fashion world to express yourself”

Tabela nr 9. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów rynku modowego za I kwartał 2012 i 2011 r.

	w tys. PLN	1Q 2012	1Q 2011	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		43 391	39 644	9%	3 747
Zysk brutto na sprzedaży		21 818	19 764	10%	2 054
<i>Marża brutto</i>		<i>50,3%</i>	<i>49,9%</i>		<i>0,4%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		24 295	20 267	20%	4 028
Zysk na sprzedaży		-2 477	-503	-392%	-1 974
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		<i>-5,7%</i>	<i>-1,3%</i>		<i>-4,4%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-895	-523	-71%	-372
Zysk operacyjny		-3 372	-1 026	-229%	-2 346
<i>Marża EBIT</i>		<i>-7,8%</i>	<i>-2,6%</i>		<i>-5,2%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		763	615	24%	148
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		-2 610	-411	-535%	-2 198
<i>Rentowność brutto</i>		<i>-6,0%</i>	<i>-1,0%</i>		<i>-5,0%</i>

W I kwartale 2012 r. na rynku modowym Grupa Redan uzyskała wynik na sprzedaży o 2 mln zł gorszy niż rok wcześniej. Jest to spowodowane mniejszym o 10 pp. tempem wzrostu marży handlowej (zysku brutto na sprzedaży) w stosunku do wzrostu kosztów oraz o 15pp w porównaniu do zwiększenia powierzchni sieci sklepów. Różnica ta rozkładała się jednak w inny sposób pomiędzy różnymi kanałami dystrybucji oraz w różnych miesiącach.

W tabeli poniżej przedstawiono strukturę przychodów ze sprzedaży pomiędzy kanałami dystrybucji.

Tabela nr 10. Struktura sprzedaży na rynku modowym pomiędzy różnymi kanałami dystrybucji

	I Q 2012	I Q 2011
sprzedaż tradycyjna w Polsce	70%	80%
sprzedaż zagraniczna	20%	14%
e-commerce	11%	6%

W I kwartale br. rok do roku nastąpił bardzo dynamiczny wzrost przychodów w e-commerce (o 102 %) oraz zagranicą (o prawie 52 %). Spadek udziału sprzedaży tradycyjnej w Polsce jest odzwierciedleniem bezwzględnego zmniejszenia się przychodów w tym kanale o 5%.

Tendencje te znajdują także odzwierciedlenie w wynikach sklepów porównywalnych (tzn. takich, które działały w analogicznych miesiącach 2012, jak i 2011 r.). Są one przedstawione w tabeli poniżej.

Tabela nr 11. Wyniki sklepów porównywalnych na rynku modowym

w tys. PLN	I Q 2012	I Q 2011	zmiana Δ	zmiana %
Sprzedaż	26 508	30 054	-3 546	-12%
Marża brutto	12 852	14 204	-1 352	-10%
Marża brutto %	48,5%	47,3%		
Koszty bezpośrednie sklepów	13 076	13 262	-186	-1%
Wynik na sprzedaży	-224	942	-1 166	-124%
Rentowność	-1%	3%		

Powyższa tabela przedstawia łączną zmianę wyników sklepów porównywalnych w Polsce i na Ukrainie. Pomiedzy tymi rynkami występowała w I kwartale br. duża rozbieżność. W Polsce zanotowany został spadek sprzedaży o 13%, podczas gdy na Ukrainie wzrost o 15%. Łączny rezultat jest wynikiem dominującego wpływu sklepów w Polsce.

Tak jak wspomniano powyżej różnice wystąpiły także pomiędzy poszczególnymi miesiącami I kwartału. W styczniu i lutym spadek sprzedaży na sklepach porównywalnych wyniósł prawie -20 %, natomiast w samym miesiącu marcu miał miejsce wzrost o +9 %.

Tak znaczne rozbieżności w dynamice sprzedaży na poszczególnych rynkach oraz w poszczególnych miesiącach wynikają z różnic w dostępności towaru na sezon jesień-zima 2011 r. Szybko zmieniające się otoczenie w okresie sprzedaży kolekcji jesienno-zimowej – znaczące przyspieszenie okresów wyprzedażowych – oraz dynamicznie rozwijające się kanały dystrybucji: zagranicznej i e-commerce, a także prowadzona dotychczas rygorystyczna polityka mająca na celu przede wszystkim minimalizację ryzyka pozostania z niesprzedanymi towarami na koniec sezonu spowodowały, iż ilości towarów zamówionych

na jesień-zimę 2011 r. nie była wystarczająca. Problem ten najbardziej uwidocznił się w sklepach w Polsce – jako w kanale dystrybucji o największym udziale. Nie wystąpił zaś w sklepach na Ukrainie, gdyż granica celna skutecznie eliminowała możliwość łatwego przesunięcia towarów z powrotem do Polski. W rezultacie w sklepach w Polsce niedostateczna liczba towarów wyprzedażowych w styczniu, a szczególnie w lutym br., spowodowały uzyskanie niższego poziomu sprzedaży od możliwego do zrealizowania.

W marcu wzrost sprzedaży kolekcji wiosennej – która już w lutym dominowała w zatowarowaniu sklepów w Polsce - zaowocował istotnym zwiększeniem przychodów (+9% w sklepach porównywalnych). W kwietniu – sprzedaż w sklepach porównywalnych spadła o 16%. Należy przy tym jednak pamiętać, że punkt odniesienia był ustawiony wysoko – kwiecień 2011 r. charakteryzował się bardzo wysokim poziomem obrotów.

Zarząd wprowadził konieczne zmiany w systemie planowania wielkości zakupów towarów na kolejne sezony, tak aby problem ten nie pojawił się w przyszłości. Zamówienie na sezon jesień-zima 2012 r. jest zrobione z odpowiednio wysokim zapasem. Zostały także podjęte działania, aby podobna sytuacja nie miała wpływu na trwający obecnie sezon wiosna-lato.

Biorąc pod uwagę zwiększenie powierzchni sieci sklepów części modowej (o 25%) oraz przyrost sprzedaży e-commerce (o 102%) (wymaga wyższych jednostkowych kosztów obsługi logistycznej zarówno na poziomie kompletacji zamówień jak i kosztów dostaw do klientów w porównaniu do obsługi sieci sklepów) 20% wzrost kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu należy uznać za uzasadniony.

Tabela nr 12. Rozwój sieci sklepów części modowej Grupy Redan

	Polska		Zagranica	
Stan na dzień	Liczba sklepów	Pow. sklepów[mkw]	Liczba sklepów	Pow. sklepów[mkw]
31 marca 2011 r.	175	24 851	19	2 446
31 grudnia 2011 r.	179	27 476	30	4 700
31 marca 2012 r.	178	27 507	39	6 761
<i>zmiana % w I kw. 2012 r.</i>	<i>1%</i>	<i>1%</i>	<i>34%</i>	<i>44%</i>
<i>zmiana % r/r</i>	<i>2%</i>	<i>11%</i>	<i>105%</i>	<i>176%</i>
Prognozowany stan na 31 grudnia 2012r.	174	27 815	63	9 721

W pozostałych kosztach operacyjnych części modowej w I kwartale br. zostały odzwierciedlone pozycje związane z rozpoczętym procesem zamykania nierentownych sklepów własnych w Polsce. W odniesieniu do 3 sklepów własnych Top Secret&Friends, które zostały w pierwszej kolejności przeznaczone do zamknięcia zostały dokonane odpisy na aktywa trwałe w kwocie 0,3 mln zł. oraz utworzone rezerwy na przyszłe zobowiązania zabezpieczone gwarancjami należytego wykonania umów najmu także w kwocie 0,3 mln zł.

W kolejnych kwartałach br. w części modowej Grupa Redan będzie prowadziła działania mające na celu wzrost sprzedaży. Duże znaczenie będzie miało coraz bardziej konkretne wdrożenie misji tego segmentu „Best fashion world to express yourself”, które znajdzie odzwierciedlenie zarówno w modyfikacji kolekcji (zmiana udziału poszczególnych grup asortymentowych oraz samego stylu), jak również w nadaniu marce Top Secret bardziej

charakterystycznego wizerunku. W zakresie kanałów dystrybucji nacisk będzie położony na rozwój tych, które gwarantują dziś atrakcyjną rentowność, czyli e-commerce oraz sieci sklepów na Ukrainie i w Rosji. W polskim kanale tradycyjnym będzie następował stopniowy wzrost liczby sklepów franczyzowych. W zakresie sieci własnej zostaną zamknięte nierentowne placówki, a z drugiej strony zostaną otwarte pojedyncze nowe sklepy. Będą także rozwijane elastyczne formy współpracy z partnerami pozwalające na prowadzenie sprzedaży także w mniejszych miejscowościach. W przekonaniu zarządu działania te spowodują wzrost sprzedaży, a poprzez to – uzyskanie zysków i podwyższanie poziomu rentowności w porównaniu do roku poprzedniego.

3 Wskazanie czynników, które będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

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

- 1) tempo wzrostu gospodarczego w Polsce i w krajach, w których działa Grupa oraz związana z nim skłonność do konsumpcji,
- 2) poziom kursu złotego w stosunku do USD i EUR, wpływające na koszty najmu oraz cenę nabycia towarów z importu,
- 3) poziom kosztów zakupu towarów, dostępność towarów oraz możliwość korzystania przez naszych dostawców z ubezpieczenia kredytów eksportowych,
- 4) możliwość zwiększenia kapitału obrotowego w celu finansowania rozwoju Grupy
- 5) warunki pogodowe,
- 6) dynamika rozwoju na rynkach zagranicznych oraz w internecie,
- 7) wyniki osiągnięte przez Top Mark Sp. z o.o. – spółkę stowarzyszoną z Redan S.A.

4 Zdarzenia po dniu bilansowym

Po dniu bilansowym wystąpiły zdarzenia mogące mieć wpływ na sytuację gospodarczą Emitenta.

- 1) W dniu 13 kwietnia 2012 r. spółka zależna emitenta: Postiro Sp. z o.o. ze względów na brak rentowności prowadzonego przez nią sklepu Top Secret&Friends złożyła wniosek o upadłość likwidacyjną. W dniu 14 maja 2012 r. spółka ta wycofała jednak wniosek w związku z zawarciem porozumienia z wynajmującym.
- 2) W dniu 27 kwietnia 2012 r. spółka zależna emitenta: Baleno Sp. z o.o. ze względów na brak rentowności prowadzonych przez nią sklepów Top Secret&Friends złożyła wniosek o upadłość likwidacyjną.
- 3) W dniu 27 kwietnia 2012 r. Spółka zawarła aneksy umowy z DZ Bankiem Polska podwyższające limity udzielone Spółce na zabezpieczenie jak i dokonanie zapłaty z gwarancji bankowych, na zabezpieczenie oraz na dokonanie zapłaty za akredytywy dokumentowe do dnia 24 marca 2014 r. do wartości 16 mln zł (podwyższenie o 7 mln zł) Zmianie uległy również zabezpieczenia ww. zobowiązania.
- 4) W dniu 30 kwietnia 2012 r. Spółka zawarła umowę na finansowanie pierwszego etapu wdrożenia zintegrowanego systemu klasy ERP. Wybrany system jest SAP

5 Struktura Grupy Redan

5.1 Organizacja Grupy Redan

W pierwszym kwartale 2012 r. nie zaszły zmiany w zakresie organizacji Grupy. Redan SA wraz z podmiotami zależnymi tworzy Grupę Kapitałową. Najważniejsze w niej znaczenie mają:

- **Redan SA** – podmiot dominujący – prowadzi logistykę dla towarów Top Secret, Troll i Drywash a także koordynuje rozwój działalności zagranicznej. Coraz większe znaczenie zyskują jednak zadania związane z zarządzaniem Grupą, organizowaniem finansowania, centralizowaniem wyspospecjalizowanych usług dla spółek z Grupy oraz zarządzaniem prawami do znaków towarowych. W momencie wdrożenia nowego systemu ERP planowane jest zakończenie w Redan działalności ściśle operacyjnej, związanej wprost z obrotem towarowym.
- **„Adesso Sp. z o.o.” SKA**, w której Redan posiada 99,96% akcji, prowadzi sieć sklepów detalicznych TextilMarket. W tym zakresie zarządza wyborem, zakupem i sprzedażą towarów, wyborem lokalizacji pod sklepy tej sieci i przeprowadza we własnym zakresie także ich adaptację. W Mysłowicach posiada (prowadzi je Adesso Sp. z o.o.) nowe centrum magazynowo-logistyczne dla sklepów TextilMarket.
- **Top Secret Sp. z o.o.** – zarządzająca markami Grupy Redan na rynku modowym (Top Secret, Troll i Drywash), a zatem odpowiadająca za projektowanie, zakup towarów oraz ich sprzedaż, a także prowadząca w Polsce sieci sklepów detalicznych i sprzedaż bezpośrednią.
- **Beta-Reda-Ukraina T.O.W** jest to spółka ukraińska, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na Ukrainie wszystkich marek modowych.
- **Redan Moscow OOO** jest to spółka rosyjska, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na terytorium Rosji wszystkich marek modowych.

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.

W dniu 13 kwietnia 2012 r. spółka zależna emitenta: Postiro Sp. z o.o. ze względów na brak rentowności prowadzonego przez nią sklepu Top Secret&Friends złożyła wniosek o upadłość likwidacyjną. W dniu 14 maja 2012 r. spółka ta wycofała jednak wniosek w związku z zawarciem porozumienia z wynajmującym.

W dniu 27 kwietnia 2012 r. spółka zależna emitenta: Baleno Sp. z o.o. ze względów na brak rentowności prowadzonych przez nią sklepów Top Secret&Friends złożyła wniosek o upadłość likwidacyjną.

5.2 Wykaz jednostek podlegających konsolidacji

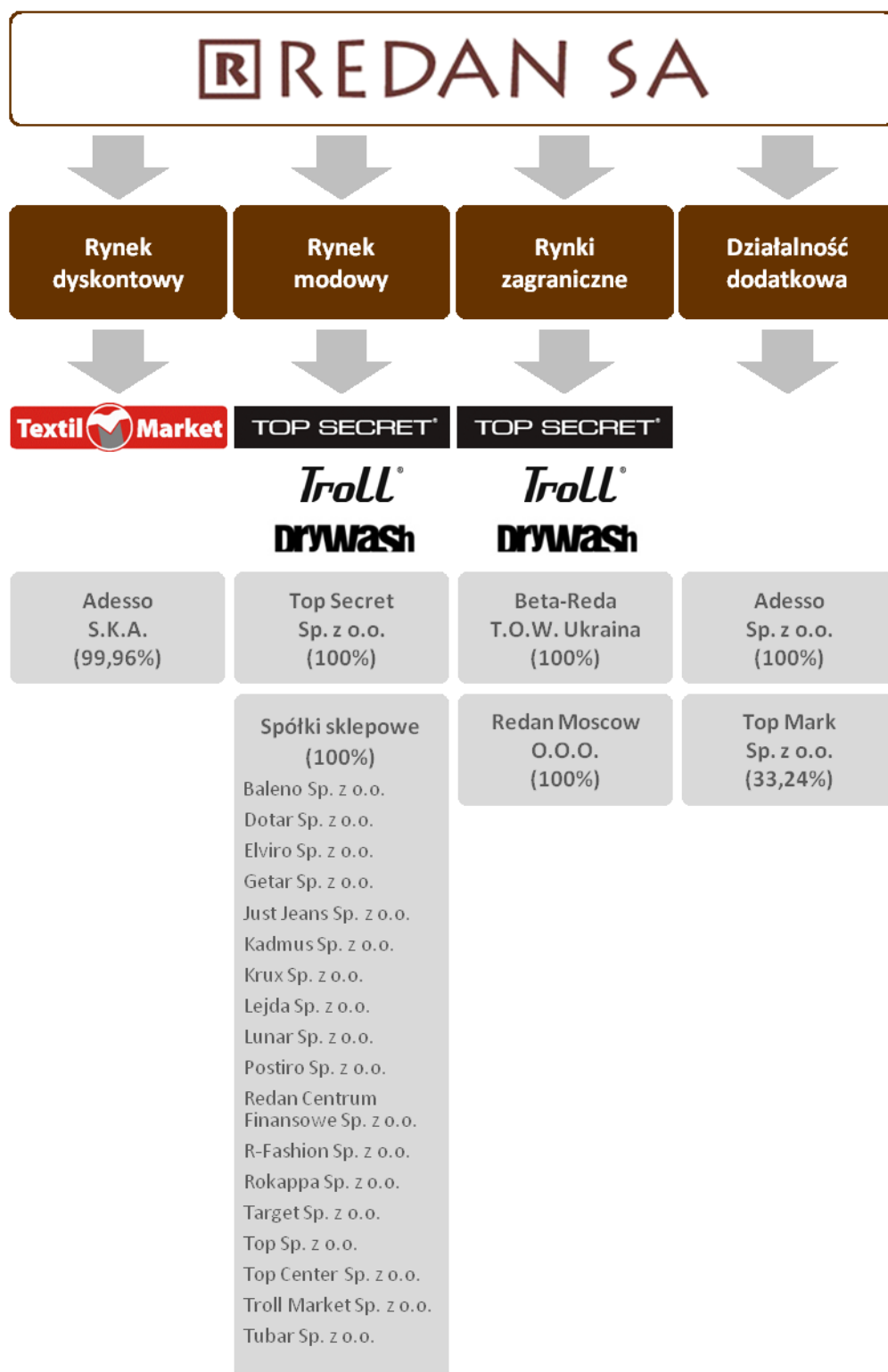
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdanie Redan S.A. oraz sprawozdania jej jednostek zależnych i spółki stowarzyszonej Top Mark sp. z o.o.. Jednostki zależne podlegają konsolidacji w okresie od dnia objęcia nad nimi kontroli przez Grupę do dnia ustania tej kontroli.

Spółka Top Mark została ujęta w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym metodą praw własności. Jest to jednostka, na którą Grupa wywiera znaczący wpływ. Inwestycja w jednostkę stowarzyszoną jest wykazywana w bilansie według ceny nabycia, korygowanej o późniejsze zmiany udziału grupy w aktywach netto tej jednostki. Rachunek zysków i strat odzwierciedla udział grupy w wynikach działalności jednostki stowarzyszonej.

Kapitał przypadający udziałom niesprawującym kontroli obejmuje nie należące do Grupy Redan akcje w spółce Adesso sp. z o.o. SKA.

W I kwartale 2012 roku konsolidacją zostały objęte następujące spółki: REDAN SA jako jednostka dominująca, jednostki zależne: Adesso sp. z o.o. SKA, Top Secret sp. o.o., Troll Market sp. z o.o., Target sp. z o.o., RCF sp. z o.o., Top sp. z o.o., Top Center sp. z o.o., Adesso sp. z o.o., Rokappa Sp.z o.o., Baleno sp. z o.o., Krux sp. z o.o., Dotar sp. z o.o., Kadmus sp. z o.o., Top Speed sp. z o.o., Lejda sp. z o.o., Alfa-Reda Ukraina, Beta Reda Ukraina, Redan Moskwa, Getar sp. z o.o., Lunar sp. z o.o., Tubar sp. z o.o., Elviro sp. z o.o., Just Jeans sp. z o.o., Postiro sp. z o.o., R-Fashion sp. z o.o. oraz jednostka stowarzyszona Top Mark sp. z o.o.

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



6 Zasady rachunkowości przyjęte przy sporządzaniu raportu

6.1 Istotne zasady rachunkowości

6.1.1 Podstawa sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Raport został sporządzony przy uwzględnieniu wszystkich nadrzędnych zasad rachunkowości, a przy wycenie aktywów i pasywów oraz ustalaniu wyniku finansowego, przyjęto zasadę kontynuacji działania w dającej się przewidzieć przyszłości.

Jednym z podstawowych założeń przyjętych przy sporządzaniu raportu było zapewnienie porównywalności zawartych w nim danych.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Redan zostało sporządzone zgodnie ze standardami opublikowanymi lub przyjętymi przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości oraz interpretacjami opublikowanymi przez Stały Komitet ds. Interpretacji przy RMSR.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe sporządza się zgodnie z zasadą kosztów historycznych, z wyjątkiem pochodnych instrumentów finansowych oraz aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży, które są wyceniane według wartości godziwej.

6.1.2 Zmiany w stosowanych zasadach rachunkowości

W okresie sprawozdawczym nie dokonano żadnych istotnych zmian w zasadach rachunkowości.

6.1.3 Zmiany danych porównywalnych

Jednym z podstawowych założeń przyjętych przy sporządzaniu raportu było zapewnienie porównywalności zawartych w nim danych.

Poniższe tabele przedstawiają różnice pomiędzy danymi za okres porównawczy 01.01.2011-31.03.2011r. wykazanymi w sprawozdaniach za poprzednie okresy, a danymi pokazanymi w niniejszym sprawozdaniu.

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ REDAN SA na 31.03.2011	było	zmiana	jest
I. Aktywa trwałe	53641	3 665	57 306
6. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	2798	3 665	6 463
6.1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	2687	3 696	6 383
6.2. Inne rozliczenia międzyokresowe	111	-31	80
II. Aktywa obrotowe	51480	334	51 813
2. Należności krótkoterminowe	16238	406	16 644
2.1. Od jednostek powiązanych	13314	424	13 738
- z tytułu dostaw i usług	13 314	424	13 738
2.2. Od pozostałych jednostek	2923	-18	2 905
- inne	23	-18	5
3. Inwestycje krótkoterminowe	2140	-19	2 120
3.1. Krótkoterminowe aktywa finansowe	2140	-19	2 120
c) środki pieniężne i inne aktywa	2140	-19	2 120

pieniężne			
4. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	558	-53	505
A k t y w a r a z e m	105121	3 998	109 119

P a s y w a	było	zmiana	jest
I. Kapitał własny	78054	3 929	81 983
6. Całkowity zysk (strata) z lat ubiegłych	-2593	4 254	1 661
7. Całkowity zysk (strata)	-211	-325	-536
II. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	27066	70	27 136
1. Rezerwy na zobowiązania	258	81	339
1.1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	93	191	284
1.3. Pozostałe rezerwy	110	-110	0
b) krótkoterminowe	110	-110	0
2. Zobowiązania długoterminowe	17505	-31	17 474
2.2. Wobec pozostałych jednostek	17 505	-31	17 474
- z tytułu leasingu	396	-31	365
3. Zobowiązania krótkoterminowe	9303	20	9 323
3.2. Wobec pozostałych jednostek	8578	20	8 598
- z tytułu dostaw i usług	1767	110	1 877
-inne (w tym leasing)	941	-90	851
3.3. Inne rozliczenia międzyokresowe	16	0	16
P a s y w a r a z e m	105121	3 998	109 119

SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW	było	Zmiana	jest
XIII. Podatek dochodowy	-367	325	-41
a) część bieżąca	0		0
b) część odroczone	-367	325	-41
XVI. Zysk (strata) netto	-211	-325	-536

Zmiany w sprawozdaniu skonsolidowanym GK REDAN SA

A k t y w a	było	zmiana	jest
I. Aktywa trwałe	40 909	-238	40 671
2. Wartość firmy jednostek podporządkowanych	208	-122	86
6. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	8 898	-116	8 782
6.2. Inne rozliczenia międzyokresowe	206	-116	90
II. Aktywa obrotowe	111 169	-253	110 916
1. Zapasy	85 363	-112	85 251
2. Należności krótkoterminowe	13 711	-18	13 693
2.2. Od pozostałych jednostek	13 342	-18	13 324
- inne	157	-18	138
3. Inwestycje krótkoterminowe	10 708	-54	10 654
3.1. Krótkoterminowe aktywa finansowe	10 708	-54	10 654
c) środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	10 708	-54	10 654

4. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 375	-69	1 306
A k t y w a r a z e m	152 078	-491	151 587

P a s y w a	było	zmiana	jest
I. Kapitał własny	70 419	-329	70 090
6. Całkowity zysk (strata) z lat ubiegłych	-45 989	-329	-46 318
III. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	81 659	-162	81 497
1. Rezerwy na zobowiązania	2 345	-497	1 848
1.3. Pozostałe rezerwy	620	-497	123
b) krótkoterminowe	620	-497	123
2. Zobowiązania długoterminowe	17 673	-116	17 557
2.2. Wobec pozostałych jednostek	17 673	-116	17 557
- z tytułu leasingu	564	-116	448
3. Zobowiązania krótkoterminowe	61 641	451	62 092
3.2. Wobec pozostałych jednostek	60 794	523	61 317
- z tytułu dostaw i usług	45 785	592	46 377
-inne (w tym leasing)	3 251	-69	3 182
3.3. Fundusze specjalne	112	-72	40
P a s y w a r a z e m	152 078	-491	151 587

Powyższe zmiany w sprawozdaniu jednostkowym i skonsolidowanym wynikają głównie z :

- pokazania rozliczeń z tytułu ZFŚS per saldem (zmniejszenie zobowiązań o wartość należności z tytułu ZFŚS i o stan środków pieniężnych na rachunku ZFŚS);
- przeniesienia na zobowiązania krótkoterminowe pokazanych wcześniej na rezerwach wartości;
- pokazania rozliczeń z tytułu leasingu per saldem (zmniejszenie zobowiązań z tytułu leasingu o wartość odsetek pokazywanych wcześniej na RMK);
- zaliczenia w koszty minionych okresów aktywowanych wcześniej na wartości firmy kosztów.

Ponadto wprowadzono zmianę w sprawozdaniu jednostkowym Redan S.A. polegającą na pokazaniu w nim podatku odroczonego Adesso sp. z o.o. SKA. Wcześniej podatek ten był pokazywany w spółce komandytowo- akcyjnej. Emitent na bieżąco uwzględnia w podstawie opodatkowania wyniki osiągnięte przez spółkę komandytową Adesso sp. z o.o. SKA. (do wysokości posiadanego udziału 99,92%). Tym samym w sprawozdaniu wykazywany był podatek, podczas gdy faktycznie zysk z posiadanych akcji w postaci dywidendy otrzymywany jest w kolejnych okresach. Powoduje to różnicę przejściową, na którą spółka utworzyła aktywo i odpowiednio skorygowała zarazem sprawozdanie za okres porównawczy.

6.2 Zasady rachunkowości

6.2.1 Przeliczanie pozycji wyrażonych w walucie obcej

Transakcje wyrażone w walutach obcych są ujmowane według kursu obowiązującego na dzień zawarcia transakcji. Aktywa i pasywa pieniężne wyrażone w walutach obcych są przeliczane po kursie obowiązującym na dzień bilansowy. Wszystkie różnice kursowe są ujmowane w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

Aktywa i pasywa zagranicznych jednostek zależnych są przeliczane po kursie obowiązującym na dzień bilansowy. Rachunki zysków i strat zagranicznych jednostek zależnych są przeliczane po średnim ważonym kursie wymiany za dany rok obrotowy.

W momencie zbycia podmiotu zagranicznego, zakumulowane różnice kursowe są ujmowane w rachunku zysków i strat jako część zysku lub straty na sprzedaży.

6.2.2 Rzeczowe aktywa trwałe

Rzeczowe aktywa trwałe są wykazywane według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszonego o umorzenie oraz ewentualne odpisy z tytułu utraty wartości. Amortyzacja jest naliczana metodą liniową lub degresywną przez szacowany okres użytkowania danego aktywa, wynoszący:

budynki, budowle - 40 lat

maszyny i urządzenia techniczne - od 5 do 15 lat

inwestycje w obcych środkach trwałych – przez okres trwania umowy najmu lub 10 lat, jeżeli umowa jest zawarta na czas nieokreślony lub z możliwością przedłużenia.

Jeżeli zaistnieją zdarzenia bądź zmiany, które wskażą na to, że wartość bilansowa rzeczowych aktywów trwałych może nie być możliwa do odzyskania, dokonywany jest przegląd tych aktywów pod kątem ewentualnej utraty wartości. Jeżeli istnieją przesłanki wskazujące na to, że mogła nastąpić utrata wartości, a wartość bilansowa przekracza szacowaną wartość odzyskiwaną wówczas wartość tych aktywów jest obniżana do poziomu wartości odzyskiwalnej. Wartość rezydualna rzeczowych aktywów trwałych odpowiada wyższej z następujących dwóch wartości: cenie sprzedaży netto lub wartości użytkowej. Odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości są ujmowane w rachunku zysków i strat.

6.2.3 Wartości niematerialne

Wartości niematerialne nabyte od jednostki gospodarczej w ramach oddzielnej transakcji są aktywowane według ceny nabycia. Wartości niematerialne nabyte w ramach transakcji przejęcia jednostki gospodarczej są ujmowane w aktywach oddzielnie od wartości firmy, jeśli przy początkowym ujęciu można wiarygodnie określić ich wartość godziwą, z tym zastrzeżeniem, że - z wyjątkiem sytuacji, gdy wartość rynkową aktywa można z łatwością ustalić - wartość godziwa jest ograniczona do kwoty, której przekroczenie spowodowałoby powstanie lub zwiększenie ujemnej wartości firmy powstałej w wyniku przejęcia. Wartości niematerialne wytworzone przez jednostkę we własnym zakresie są ujmowane w aktywach, a nakłady poniesione na ich wytworzenie są ujmowane w ciężar rachunku zysków i strat przez okres 5 lat począwszy od roku, w którym zostały poniesione pierwsze nakłady.

W przypadku, gdy zaistniały zdarzenia bądź zaszyły zmiany wskazujące na to, że wartość bilansowa wartości niematerialnych może nie być możliwa do odzyskania, są one poddawane weryfikacji pod kątem ewentualnej utraty wartości.

6.2.4 Inwestycje

Wszystkie inwestycje są początkowo ujmowane według ceny nabycia odpowiadającej wartości godziwej uiszczonej zapłaty i obejmującej koszty związane z nabyciem inwestycji.

Po początkowym ujęciu, inwestycje sklasyfikowane jako „przeznaczone do obrotu” i „dostępne do sprzedaży” wyceniane będą według wartości godziwej. Zyski i straty z tytułu inwestycji przeznaczonych do obrotu ujmuje się w rachunku zysków i strat. Zyski i straty z tytułu inwestycji dostępnych do sprzedaży będą ujmowane jako odrębny składnik kapitału własnego do momentu sprzedaży, ściągnięcia lub zbycia inwestycji w inny sposób, lub do

momentu stwierdzenia utraty wartości - w tym momencie łączny zysk lub strata ujęta w kapitale własnym zostają przeniesione do rachunku zysków i strat.

Pozostałe inwestycje długoterminowe, które mają być utrzymywane do upływu terminu zapadalności (np. obligacje) będą wyceniane według zamortyzowanej ceny nabycia ustalonej metodą efektywnej stopy procentowej. Przy ustalaniu zamortyzowanej ceny nabycia uwzględnia się dyskonto lub premię uzyskaną przy nabyciu inwestycji i rozliczaną przez okres utrzymywania jej do upływu terminu zapadalności. W przypadku inwestycji wycenianych według zamortyzowanej ceny nabycia, zyski lub straty z tytułu tych inwestycji są ujmowane w rachunku zysków i strat z chwilą usunięcia inwestycji z bilansu lub stwierdzenia utraty wartości, a także w wyniku amortyzacji.

Wartość godziwa inwestycji stanowiących przedmiot obrotu na aktywnych rynkach finansowych jest ustalana w odniesieniu do cen zakupu notowanych na giełdzie w chwili zamknięcia sesji, na dzień bilansowy. Wartość godziwa inwestycji, dla których nie ma notowanej ceny rynkowej, jest ustalana w odniesieniu do aktualnej wartości rynkowej innego instrumentu posiadającego zasadniczo takie same cechy, lub w oparciu o prognozowane przepływy pieniężne z aktywa stanowiącego podstawę /przedmiot/ inwestycji.

Wszystkie „zwykłe” transakcje zakupu aktywów finansowych są ujmowane w dniu zawarcia transakcji, tj. w dniu, w którym grupa zobowiązała się do nabycia aktywów.

Wszystkie „zwykłe” transakcje sprzedaży aktywów finansowych są ujmowane w dniu rozliczenia transakcji, tj. w dniu, w którym składnik aktywów został dostarczony nabywcy. Zwykłe transakcje zakupu lub sprzedaży aktywów finansowych to transakcje, w których termin dostarczenia aktywów drugiej stronie jest ustalony ogólnie przez przepisy, bądź zwyczaj obowiązujący na danym rynku.

6.2.5 Zapasy

Zapasy są wyceniane według niższej z dwóch wartości: ceny nabycia (kosztu wytworzenia) i możliwej do uzyskania wartości netto.

Koszty poniesione na doprowadzenie każdego składnika zapasów do jego aktualnego miejsca i stanu są ujmowane w następujący sposób:

Towary - w cenie nabycia ustalonej metodą „pierwsze weszło-pierwsze wyszło”; Produkty gotowe i produkty w toku - koszt bezpośrednich materiałów i robocizny oraz odpowiedni narzut pośrednich kosztów produkcji ustalony przy założeniu normalnego wykorzystania mocy produkcyjnych, z wyłączeniem kosztów zaciągniętych pożyczek i kredytów.

Odpisy aktualizujące wartość towarów są dokonywane w przypadku zaistnienia trwałej utraty ich wartości. Trwała utrata wartości zachodzi wtedy, gdy istnieje duże prawdopodobieństwo, że kontrolowane przez spółki towary nie przyniosą w przyszłości w znaczącej części lub w całości przewidywanych korzyści ekonomicznych. Celem odpisu aktualizującego jest doprowadzenie wartości towarów wynikającej z ksiąg rachunkowych do ceny sprzedaży netto, a w przypadku jej braku do ustalonej w inny sposób wartości godziwej. Odpisy zalicza się do pozostałych kosztów operacyjnych.

Metodologia wyceny zapasów zakupionych wcześniej niż 12 miesięcy przed datą bilansową dla towarów, które sprzedawały się w roku obrachunkowym :

- 1) jeżeli dana pozycja magazynowa sprzedawała się w ciągu 12 miesięcy poprzedzających datę bilansową:
 - a. -wyliczenie średniej ceny sprzedaży dla danej pozycji

b. -wartość rezerwy obliczana w następujący sposób :

- i. jeśli średnia cena sprzedaży jest wyższa od ceny zakupu - rezerwa nie jest tworzona
- ii. jeśli cena sprzedaży jest mniejsza od ceny zakupu - rezerwa jest tworzona na zasadzie:

(cena zakupu - cena sprzedaży) x ilość sztuk na magazynie x 1,25
(przyjmujemy, że w następnym okresie prawdopodobnie trzeba będzie jeszcze obniżyć cenę sprzedaży).

2) jeśli dany asortyment nie znalazł nabywców - rezerwa jest tworzona na ½ wartości towaru. Ponadto na towary przyjęte na magazyn zwrotów oraz na zakupione i niewykorzystywane regały magazynowe, tworzony jest odpis w wysokości ½ ceny ich zakupu.

W stanie zapasów na dany dzień bilansowy wykazywana jest także wartość towarów w drodze, jeżeli Grupa przejęła jako nabywca znaczące ryzyko i korzyści wynikające z praw własności do tych towarów.

6.2.6 Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności

Należności z tytułu dostaw i usług, których termin zapadalności wynosi zazwyczaj od 14 do 90 dni, są ujmowane według kwot pierwotnie zafakturowanych, z uwzględnieniem rezerwy na nieściągalne należności. Rezerwa na należności wątpliwe oszacowywana jest wtedy, gdy ściągnięcie pełnej kwoty należności przestało być prawdopodobne. Należności nieściągalne są odpisywane w straty w momencie stwierdzenia ich nieściągalności.

6.2.7 Środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych

Środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych obejmują środki pieniężne w banku i w kasie, w tym lokaty krótkoterminowe i akredytywy oraz środki pieniężne w drodze.

6.2.8 Kredyty bankowe i pożyczki

W momencie początkowego ujęcia, kredyty bankowe i pożyczki są ujmowane według ceny nabycia odpowiadającej wartości godziwej otrzymanych środków pieniężnych, pomniejszonej o koszty związane z uzyskaniem kredytu lub pożyczki.

W następnych okresach, kredyty i pożyczki są wyceniane według zamortyzowanej ceny nabycia, przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej. Przy ustalaniu zamortyzowanej ceny nabycia uwzględnia się koszty związane z uzyskaniem kredytu lub pożyczki oraz dyskonta lub premie uzyskane przy rozliczeniu zobowiązania.

Zyski i straty są ujmowane w rachunku zysków i strat z chwilą usunięcia zobowiązania z bilansu lub stwierdzenia utraty wartości, a także w wyniku amortyzacji.

6.2.9 Rezerwy

Rezerwy tworzone są wówczas, gdy na grupie ciąży istniejący obowiązek (prawny lub zwyczajowo oczekiwany) wynikający ze zdarzeń przeszłych, i gdy prawdopodobne jest, że wypełnienie tego obowiązku spowoduje konieczność wypływu środków uosabiających korzyści ekonomiczne, oraz można dokonać wiarygodnego oszacowania kwoty tego zobowiązania. Jeżeli grupa spodziewa się, że koszty objęte rezerwą zostaną zwrócone, na przykład na mocy umowy ubezpieczenia, wówczas zwrot ten jest ujmowany jako odrębny składnik aktywów, ale tylko wtedy, gdy jest praktycznie pewne, że zwrot ten rzeczywiście nastąpi. W przypadku, gdy wpływ wartości pieniądza w czasie jest istotny, wielkość rezerwy

jest ustalana poprzez zdyskontowanie prognozowanych przyszłych przepływów pieniężnych do wartości bieżącej, przy zastosowaniu stopy dyskontowej brutto odzwierciedlającej aktualne oceny rynkowe wartości pieniądza w czasie, oraz ewentualnego ryzyka związanego z danym zobowiązaniem. Jeżeli zastosowana została metoda polegająca na dyskontowaniu, zwiększenie rezerwy w związku z upływem czasu jest ujmowane jako koszty odsetek.

6.2.10 Świadczenia emerytalne i inne świadczenia po okresie zatrudnienia

Kwoty zobowiązań grupy z tytułu ww. świadczeń ustalane są osobno dla każdego programu metodą aktuarialnej wyceny prognozowanych uprawnień jednostkowych. Zyski i straty aktuarialne są ujmowane jako przychody lub koszty. Zyski te oraz straty są ujmowane przez średni prognozowany okres zatrudnienia uczestników programu pozostały do czasu ich przejścia na emeryturę. Jeżeli wartość zobowiązań na świadczenia dla pracowników jest nieistotna ze względu na duży udział w ogólnej liczbie zatrudnionych młodych pracowników, przy równoczesnej dużej rotacji zatrudnienia, tworzona jest jedynie rezerwa na świadczenia urlopowe.

6.2.11 Leasing

Umowy leasingu finansowego, które przenoszą na grupę zasadniczo całe ryzyko i wszystkie korzyści wynikające z posiadania przedmiotu leasingu, są aktywowane na dzień rozpoczęcia leasingu według niższej z następujących dwóch wartości: wartości godziwej środka stanowiącego przedmiot leasingu lub wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych. Opłaty leasingowe są rozdzielane pomiędzy koszty finansowe i zmniejszenie salda zobowiązania w sposób umożliwiający uzyskanie stałej stopy odsetek od pozostałego do spłaty zobowiązania. Koszty finansowe są ujmowane bezpośrednio w rachunku zysków i strat.

Aktywowane środki trwałe użytkowane na mocy umów leasingu finansowego są amortyzowane przez krótszy z dwóch okresów: okres użytkowania środka trwałego lub okres leasingu. Jednak, jeśli umowa przewiduje przeniesienie własności na koniec okresu leasingu - to okres amortyzacji może być dłuższy niż okres leasingu; jednak nie powinien być dłuższy niż przewidywany okres użytkowania.

Umowy, leasingowe, zgodnie, z którymi leasingodawca zachowuje zasadniczo całe ryzyko i wszystkie korzyści wynikające z posiadania przedmiotu leasingu, zaliczane są do umów leasingu operacyjnego.

Opłaty, leasingowe z tytułu leasingu operacyjnego odpisywane są w koszty rachunku zysków i strat metodą liniową przez okres trwania leasingu.

6.2.12 Przychody

Przychody są ujmowane w takiej wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, że grupa uzyska korzyści ekonomiczne związane z daną transakcją oraz gdy kwotę przychodów można wycenić w wiarygodny sposób. Przy ujmowaniu przychodów obowiązują również następujące kryteria.

Przychody ze sprzedaży są ujmowane, jeżeli znaczące ryzyko i korzyści wynikające z prawa własności do towarów i produktów zostały przekazane nabywcy oraz gdy kwotę przychodów można wycenić w wiarygodny sposób.

Dywidendy są ujmowane w momencie ustalenia praw akcjonariuszy do ich otrzymania.

Przychody z tytułu najmu ujmowane są metodą liniową przez okres wynajmu w stosunku do otwartych umów.

Przychody z tytułu umów o świadczenie usług ujmuje się poprzez odniesienie do stopnia zaawansowania realizacji danej umowy. Jeżeli efekt umowy o świadczenie usług można wiarygodnie oszacować, przychody i koszty ujmuje się poprzez odniesienie do stopnia zaawansowania realizacji umowy na dzień bilansowy. W przypadku, kiedy wartości umowy nie da się wiarygodnie oszacować, przychody z tytułu umowy ujmuje się w stopniu, w jakim jest prawdopodobne, że poniesione w związku z umową koszty zostaną nimi pokryte. Koszty związane z umową ujmuje się jako koszty okresu, w jakim zostały poniesione. Jeżeli istnieje prawdopodobieństwo, że koszty umowy przekroczą związane z nią przychody, przewidywaną stratę ujmuje się niezwłocznie jako koszt.

6.2.13 Dotacje

Jeżeli istnieje uzasadniona pewność, że dotacja zostanie uzyskana oraz spełnione zostaną wszystkie związane z nią warunki, wówczas dotacje są ujmowane według ich wartości godziwej.

Dotacje są wykazywane w bilansie jako przychody przyszłych okresów, a następnie systematycznie rozliczane. Jeżeli dotacja dotyczy pozycji kosztowej, pomniejsza odnośne koszty. Dotacje do aktywów pomniejszają ich wartość bilansową.

6.2.14 Podatek dochodowy

Na potrzeby sprawozdawczości finansowej, rezerwa na podatek dochodowy jest tworzona metodą zobowiązań bilansowych w stosunku do wszystkich różnic przejściowych występujących na dzień bilansowy między wartością podatkową aktywów i pasywów, a ich wartością bilansową wykazaną w sprawozdaniu finansowym.

Rezerwa na podatek odroczony tworzona jest w odniesieniu do wszystkich dodatnich różnic przejściowych:

- z wyjątkiem sytuacji, gdy rezerwa na podatek odroczony powstaje w wyniku amortyzacji wartości firmy lub początkowego ujęcia składnika aktywów bądź pasywów przy transakcji nie stanowiącej połączenia przedsiębiorstw i w chwili jej zawierania nie ma wpływu ani na wynik finansowy brutto, ani na dochód do opodatkowania lub stratę podatkową; oraz
- w przypadku dodatnich różnic przejściowych wynikających z inwestycji w Grupach zależnych lub stowarzyszonych i udziałów we wspólnych przedsięwzięciach z wyjątkiem sytuacji, gdy terminy odwracania się różnic przejściowych podlegają kontroli i gdy prawdopodobne jest, iż w dającej się przewidzieć przyszłości różnice przejściowe nie ulegną odwróceniu.

Składnik aktywów z tytułu podatku odroczonego ujmowany jest w odniesieniu do wszystkich ujemnych różnic przejściowych, jak również niewykorzystanych aktywów z tytułu odroczonego podatku i niewykorzystanych strat podatkowych przeniesionych na następne lata, w takiej wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, że zostanie osiągnięty dochód do opodatkowania, który pozwoli wykorzystać ww. różnice, aktywa i straty:

- w przypadku ujemnych różnic przejściowych z tytułu inwestycji w Grupach zależnych lub stowarzyszonych oraz udziałów we wspólnych przedsięwzięciach, składnik aktywów z tytułu odroczonego podatku jest ujmowany w bilansie jedynie w takiej wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, iż w dającej się przewidzieć przyszłości ww. różnice przejściowe ulegną odwróceniu i osiągnięty zostanie dochód do opodatkowania, który pozwoli na potrącenie ujemnych różnic przejściowych.

Wartość bilansowa składnika aktywów z tytułu odroczonego podatku jest weryfikowana na każdy dzień bilansowy i ulega stosownemu obniżeniu o tyle, o ile przestało być

prawdopodobne osiągnięcie dochodu do opodatkowania wystarczającego do częściowego lub całkowitego zrealizowania składnika aktywów z tytułu odroczonego podatku.

Aktywa z tytułu odroczonego podatku oraz rezerwy na podatek odroczony wyceniane są z zastosowaniem stawek podatkowych, które według przewidywań będą obowiązywać w okresie, gdy składnik aktywów zostanie zrealizowany lub rezerwa rozwiązana, przyjmując za podstawę stawki podatkowe (i przepisy podatkowe) prawnie lub faktycznie obowiązujące na dzień bilansowy.

6.2.15 Pochodne instrumenty finansowe

Instrumenty pochodne, z których korzysta grupa w celu zabezpieczenia się przed ryzykiem zmiany stóp procentowych i kursów wymiany walut, to przede wszystkim kontrakty walutowe. Tego rodzaju pochodne instrumenty finansowe są wyceniane według wartości godziwej.

Wartość godziwa walutowych kontraktów terminowych jest ustalana w odniesieniu do bieżących kursów terminowych (forward) występujących przy kontraktach o podobnym terminie zapadalności.

7 Informacje dodatkowe

7.1 Stanowisko zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz

Grupa Kapitałowa Redan nie posiada opublikowanych prognoz finansowych

7.2 Informacja o korektach z tytułu rezerw, rezerwie i aktywach z tytułu odroczonego podatku dochodowego oraz dokonanych odpisach aktualizujących wartość składników aktywów

Odpisy aktualizujące wartość należności i roszczeń wyniosły w tys. PLN:

- w Redan SA

odpis na należności na 01.01.2012	4 638
Zwiększenia	76
Zmniejszenia	406
odpis na należności na 31.03.2012	4 308

- w Grupie

odpis na należności na 01.01.2012	4 262
Zwiększenia	17
Zmniejszenia	323
odpis na należności na 31.03.2012	3 956

Zmniejszenie odpisów aktualizujących następuje bądź w przypadku przedawnienia lub stwierdzenia nieściągalności należności bądź w przypadku ustania przyczyny (dokonania zapłaty), dla której dokonano odpisu aktualizującego. W drugim przypadku następuje zaliczenie rozwiązanych odpisów do pozostałych przychodów operacyjnych lub finansowych.

Odpisy aktualizujące wartość zapasów wyniosły w tys. PLN:

- w Redan SA

odpis na zapasy na 01.01.2012	5 147
zwiększenia	444
Zmniejszenia	73
odpis na zapasy na 31.03.2012	5 518

- w Grupie

odpis na zapasy na 01.01.2012	5 780
zwiększenia	557
Zmniejszenia	217
odpis na zapasy na 31.03.2012	6 120

Zmiany w zakresie odpisów na wartość udziałów jednostek zależnych w Redan SA w tys. PLN:

odpis na 01.01.2012	3 902
zwiększenia	1 182
wykorzystanie	0
odpis na 31.03.2012	5 084

Odpisy aktualizujące wartość środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych w Grupie wyniosły w tys. PLN:

odpis na 01.01.2012	536
zwiększenia	275
Zmniejszenia	134
odpis na 31.03.2012	677

7.3 Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie

W sprzedaży detalicznej odzieży na rynku modowym regułą jest, że po zakończeniu sezonu następują miesiące wyprzedażowe charakteryzujące się niższą marżą, a tym samym niższym wynikiem finansowym. Wyprzedaże przypadają zazwyczaj na pierwszy i trzeci kwartał roku. Cechują się one wtedy relatywnie niższą marżą i co za tym idzie wynikiem.

Na rynku dyskontowym nie występuje tego typu sezonowość związana z wyprzedażami. Charakteryzuje się on stabilnym poziomem marży.

Najlepszym kwartałem w sprzedaży odzieży jest czwarty kwartał, w którym – zgodnie z ogólnymi tendencjami gospodarki – sprzedaż detaliczna jest na najwyższym poziomie w skali roku przy relatywnie wysokiej marży. W tym czwarty kwartał był zaburzony anomalią pogodową, która miała wpływ przed wszystkim na marżę na realizowanej sprzedaży.

7.4 Segmenty operacyjne

Zgodnie z wymogami MSSF 8 Grupa identyfikuje segmenty operacyjne w oparciu o wewnętrzne raporty dotyczące tych elementów Grupy, które są regularnie weryfikowane przez osoby decydujące o przydzielaniu zasobów do danego segmentu i oceniające jego wyniki finansowe.

Dla celów zarządczych Grupa wyróżnia cztery główne sprawozdawcze segmenty operacyjne:

- Rynek dyskontowy (sieć TextilMarket) - sprzedaż towarów w sieci dyskontów TextilMarket
- Rynek modowy (marki Top Secret, Troll i Drywash) – sprzedaż detaliczna towarów marki Top Secret, Troll i Drywash w Polsce, sprzedaż spółek zagranicznych na Ukrainie i Rosji oraz sprzedaż do zewnętrznych odbiorców zagranicznych z REDAN SA.
- Redan - sprzedaż hurtowa - sprzedaż hurtowa z Redan SA.
- Pozycje nieprzypisane

Główny organ odpowiedzialny dokonuje oceny wyników segmentów operacyjnych na podstawie przychodów ze sprzedaży oraz wyniku na sprzedaży. Wyniki pozostałej działalności operacyjnej oraz działalności finansowej, zarządzane są na poziomie Grupy i nie są alokowane do segmentów operacyjnych.

Dane o poszczególnych segmentach obejmują:

- Rynek dyskontowy - wyniki oraz aktywa „Adesso Sp. z o.o.” SKA prowadzącej sieć sklepów TextilMarket.
- Rynek modowy - sprzedaż oraz wartość sprzedanych towarów marki Top Secret, Troll i Drywash w spółce Top Secret Sp. z o.o. prowadzącej sprzedaż detaliczną na rynku modowym w Polsce oraz w spółkach działających na rynkach zagranicznych, koszty sprzedaży oraz ogólnego zarządu tych spółek powiększone o koszty utrzymania sklepów własnych Top Secret, Troll i Top Secret & Friends w spółkach z Grupy Redan, aktywa spółki Top Secret Sp. z o.o. oraz spółek zagranicznych pomniejszone o należności z tyt. rozliczeń ze spółkami powiązanymi Grupy Redan z tytułu prowadzenia sklepów na tynku modowym oraz powiększone o wybrane aktywa tychże spółek dające się wprost przypisać do sklepów tego rynku (wartości niematerialne i prawne, rzeczowe aktywa trwałe oraz należności długoterminowe z tyt. wpłaconych kaucji).
- Redan - sprzedaż hurtowa - sprzedaż z Redan SA towarów w hurcie podmiotom krajowym oraz wszystkim podmiotom powiązanym z GK Redan, koszty Redan SA z wyłączeniem kosztów związanych z działalnością, aktywa Redan SA z wyłączeniem długoterminowych aktywów finansowych tej jednostki.
- „Pozycje nieprzypisane”- pozostałe niepodzielone aktywa Redan SA w tym długoterminowe aktywa finansowe Redan SA.

W poniższych tabelach przedstawione zostały dane dotyczące przychodów i zysków oraz aktywów poszczególnych segmentów Grupy za okres I kwartału 2011 roku oraz I kwartału roku 2012.

Grupa Kapitałowa Redan osiąga znaczące przychody w Polsce oraz na Ukrainie. Sprzedaż zagraniczna nie spełnia progów wyodrębnienia jako osobny segment działalności.

Tabela nr 13. Podział przychodów i zysków oraz aktywów Grupy Redan na segmenty działalności za pierwszy kwartał 2012.

01.01.2012 - 31.03.2012 r. [tys. PLN]	Rynek dyskontowy	Rynek modowy	Redan sprzedaż hurtowa	Pozycje nieprzypisane	Wyłączenia z tyt. transakcji między segmentami	GK Redan
Sprzedaż na rzecz klientów zewnętrznych	43 900	43 185	247	0	0	87 332
Sprzedaż między segmentami	0	25 072	27 332	0	-52 404	0
Razem sprzedaż	43 900	68 256	27 579	0	-52 404	87 332
Wartość sprzed. towarów i materiałów	26 520	46 402	27 575	0	-52 404	48 092
Marża brutto na sprzedaży	17 380	21 855	4	0	0	39 239
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	18 844	23 775	1 328	0	0	43 947
Zysk (strata) na sprzedaży	-1 464	-1 920	-1 324	0	0	-4 708
Aktywa segmentu sprawozdawczego stan na 31.03.2012	78 123	62 236	77 900	45 571	-69 403	194 426

Tabela nr 14. Podział przychodów i zysków oraz aktywów Grupy Redan na segmenty działalności za pierwszy kwartał 2011.

01.01.2011 - 31.03.2011 r. [tys. PLN]	Rynek dyskontowy	Rynek modowy	Redan sprzedaż hurtowa	Pozycje nieprzypisane	Wyłączenia z tyt. transakcji między segmentami	GK Redan
Sprzedaż na rzecz klientów zewnętrznych	36 941	39 582	87	0	0	76 610
Sprzedaż między segmentami	0	31 416	23 369	0	-54 785	0
Razem sprzedaż	36 941	70 998	23 456	0	-54 785	76 610
Wartość sprzed. towarów i materiałów	22 487	50 945	23 720	0	-54 785	42 367
Marża brutto na sprzedaży	14 454	20 054	-264	0	0	34 244
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	14 876	20 381	502	0	0	35 759
Zysk (strata) na sprzedaży	-423	-328	-766	0	0	-1 515
Aktywa segmentu sprawozdawczego stan na 31.03.2011	56 929	50 431	62 482	46 191	-64 325	151 709

W punkcie „Podział wyniku Grupy Redan za I kwartał 2012 r. na kanały dystrybucji” zamieszczona jest informacja o podziale skonsolidowanych wyników Grupy Redan na kanały dystrybucji. Zaprezentowane powyżej dane dotyczące segmentów sprawozdawczych różnią się od danych dotyczących kanałów dystrybucji. Dane dotyczące kanałów dystrybucji zostały zebrane tak aby szczegółowo zaprezentować podział wyniku Grupy Redan na wszystkie istotne składowe, jak i wynik na pozostałej działalności operacyjnej oraz działalności finansowej.

7.5 Kapitał akcyjny Spółki

7.5.1 Emisja, wykup i spłaty nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych

W okresie objętym sprawozdaniem Emitent dokonywał emisji, wykupu lub spłaty dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych.

W dniu 12 stycznia 2012 r. Redan SA dokonał przydziału 60.000 sztuk Obligacji serii A, gdzie cena emisyjna obligacji wyniosła 100 zł. Tym samym przydzielono obligacje o wartości 6.000.000 zł.

Obligacje są niezabezpieczone, roczne, oprocentowane na podstawie stopy bazowej WIBOR 6M plus marża ustalona w czasie budowania księgi popytu.

7.5.2 Akcjonariusze posiadający ponad 5% głosów na WZA:

Poniższa tabela zawiera, zgodnie z najlepszą wiedzą Spółki, listę akcjonariuszy, którzy na dzień publikacji raportu posiadają akcje uprawniające do ponad 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Lista głównych akcjonariuszy od 31 marca 2012 r. nie uległa zmianie.

Tabela nr 15. Lista akcjonariuszy posiadających akcje Redan uprawniające do wykonywania ponad 5% głosów na WZA

Stan na 15.05.2012 r.	liczba akcji	% kapitału akcyjnego	liczba głosów	% głosów na WZA
Radosław Wiśniewski	13 981 346	51,90%	18 686 146	58,42%

W okresie sprawozdawczym Radosław Wiśniewski dokonał w dniu 23 lutego 2012 zakupu 725 000 szt. akcji po średniej cenie nabycia 2,75 zł.

Pan Sylwester Cacek w okresie sprawozdawczym dokonał zbycia akcji Redan S.A. w związku z czym według stanu wiedzy Emitenta na dzień 13 marca 2012 r., posiadał 1 519.747 akcji zwykłych na okaziciela, które stanowią 4,75% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Redan

7.5.3 Stan posiadania akcji Redan SA przez członków Zarządu

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

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

	Stan na 23.02.2012	Stan na 15.05.2012
Michał Kałużyński - Wiceprezes Zarządu	8 445	8 445

Ponadto małżonka Bogusza Kruszyńskiego, Prezesa Zarządu Redan S.A., posiada 186 020 akcji zwykłych na okaziciela Spółki.

7.5.4 Stan posiadania akcji Redan SA przez członków Rady Nadzorczej

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

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

	Stan na 23.02.2012	Stan na 23.02.2012
Jacek Jaśkiewicz	4 000	4 000
Piengjai Wiśniewska (wraz z Ores sp. z o.o.)	1 056 240	1 115 129
Radosław Wiśniewski	13 256 347	13 981 346

Ponadto po dniu bilansowym Pani Piengjai Wiśniewska po transakcjach przeprowadzonych w dniach 23-30.04.2012r., nabyła 58 889 szt. akcji Redan S.A. po średniej cenie 2,71 zł za jedną akcję.

Zgodnie z najlepszą wiedzą Spółki członkowie Rady Nadzorczej nie posiadają akcji lub udziałów w podmiotach powiązanych z Redan SA podlegających konsolidacji.

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

Na dzień 31 marca 2012 r. Zarząd Redan SA działał w następującym składzie:

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

W okresie objętym powyższym sprawozdaniem nie wystąpiły zmiany w składzie Zarządu Redan S.A.

Na dzień 31 marca 2012 r. Rada Nadzorcza spółki działała w składzie:

- Radosław Wiśniewski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Leszek Kapusta - Członek Rady Nadzorczej
- Piengjai Wiśniewska – Członek Rady Nadzorczej
- Monika Miłkowska-Bruczko – Członek Rady Nadzorczej
- Tomasz Świeboda – Członek Rady Nadzorczej
- Jacek Jaśkiewicz – Członek Rady Nadzorczej
- Sławomir Lachowski – Członek Rady Nadzorczej

W okresie objętym powyższym sprawozdaniem wystąpiły następujące zmiany w składzie Rady Nadzorczej Redan S.A.

- w dniu 17 lutego 2012 r. Dorota Cacek złożyła rezygnację z pełnienia funkcji Zastępcy Przewodniczącego Rady Nadzorczej
- w dniu 22 lutego 2012 r. Rada Nadzorcza powołała uzupełniającego członka w osobie Leszka Kapusty

Na dzień sporządzenia niemniejszego sprawozdania skład Zarządu i Rady Nadzorczej Redan S.A. pozostają bez zmian.

7.7 Informacja dotycząca dywidendy

W pierwszym kwartale 2012 r. Emitent nie wypłacił ani nie deklarował wypłaty dywidendy.

7.8 Informacje o postępowaniach sądowych

Redan SA jest stroną powodową w sprawach o zapłatę należności od kontrahentów. Jednak na dzień 31 marca 2012 r. żadna ze spółek Grupy Kapitałowej Redan nie była stroną postępowań przed sądem lub innym organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej o zobowiązania lub wierzytelności o łącznej wartości co najmniej 10% kapitałów własnych Redan SA.

7.9 Transakcje z podmiotami powiązanymi

W okresie objętym sprawozdaniem finansowym Emitent ani żaden z podmiotów powiązanych nie zawarł z podmiotami powiązanymi transakcji, które pojedynczo lub łącznie są istotne i zostały zawarte na warunkach innych niż warunki rynkowe.

7.10 Informacja o kredytach oraz udzielonych poręczeniach i gwarancjach

Na dzień 31 marca 2012 r. Redan SA posiadał następujące zawarte i obowiązujące umowy kredytowe:

- (i) Kredyt nieodnawialny do wartości 21 000.000. zł na refinansowanie zobowiązań Redan SA wynikających z porozumienia z instytucjami finansującymi z dnia 11 lipca 2006 r. na okres trzech lat od dnia podpisania umowy kredytowej:
- (ii) Kredyt odnawialny do limitu 17.000.000 zł. Kredyt może zostać wykorzystany
 - jako kredyt w rachunku bieżącym do wartości 8.000.000 zł do dnia 24 marca 2013 r.
 - na zabezpieczenie jak i dokonanie zapłaty z gwarancji bankowych do dnia 24 marca 2014 r.
 - na zabezpieczenie oraz na dokonanie zapłaty za akredytywy dokumentowe do dnia 24 marca 2014 roku.
- (iii) Kredyt odnawialny do limitu 3.000.000 zł. do dnia 6 września 2012 r.
- (iv) Kredyt na zabezpieczenie oraz na dokonanie zapłaty za akredytywy dokumentowe do dnia 6 września 2012 roku.
- (v) Kredyt obrotowy do limitu 3.000.000 zł do dnia 09 lutego 2013 roku.

Na mocy umów kredytowych zawartych z bankiem finansującym działalność Redan SA z dnia 24 marca 2011 r. spółka „Adesso Sp. z o.o.” SKA poręczyła za zobowiązania Redan SA wobec banku.

Tabela nr 18. Zestawienie poręczeń, przystąpień do długu podmiotów powiązanych na rzecz Redan SA według stanu na 31 grudnia 2011 r.

Podmiot powiązany	Rodzaj powiązania	Tytuł	Warunki finansowe	Kwota	Okres obowiązywania*
„Adesso sp. z o.o.” SKA	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Kredyt Bank SA	Brak wynagrodzenia z tyt. Poręczenia	3 000 000 PLN	do 09/02/2013

Informacja dodatkowa do sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Redan za I kwartał 2012 r.

Podmiot powiązany	Rodzaj powiązania	Tytuł	Warunki finansowe	Kwota	Okres obowiązywania*
„Adesso sp. z o.o.” SKA	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec DZ Bank Polska SA	Brak wynagrodzenia z tyt. Poręczenia	17 423 381 PLN	do 24/03/2014
„Adesso sp. z o.o.” SKA	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec DZ Bank Polska SA	Brak wynagrodzenia z tyt. Poręczenia	Do 17 000 000 zł **	do 24/03/2013

*w przypadku okresu obowiązywania przystąpienia do długu i poręczeń podano daty w jakich najpóźniej zgodnie z umowami mają zostać spłacone zobowiązania kredytowe Redan SA.

**maksymalny limit zadłużenia w kredycie w rachunku bieżącym, gwarancji oraz akredytyw dokumentów Redan SA.

7.11 Zobowiązania lub aktywa warunkowe

Zmiany dotyczące zobowiązań lub aktywów warunkowych zostały pokazane w pozycjach pozabilansowych sprawozdania finansowego.

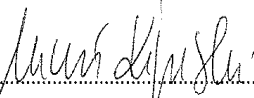
7.12 Inne informacje istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego emitenta i ich zmian oraz informacje istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Emitenta

Zdaniem Zarządu powyższy raport zawiera opis wszystkich podstawowych informacji, które są istotne dla oceny sytuacji Spółki. W opinii Zarządu nie istnieją obecnie żadne istotne zagrożenia dla realizacji zobowiązań Spółki.

Łódź, 15 maja 2012 r.



Bogusz Kruszyński – Prezes Zarządu



Michał Kałużyński - Wiceprezes Zarządu