



Łódź, 21 marca 2013 r.

Do Akcjonariuszy Redan S.A.

Szanowni Państwo,

W imieniu Zarządu Redan S.A. mamy przyjemność przedstawić Państwu jednostkowy Raport Roczny Spółki Redan za rok 2012.

Podstawowym majątkiem Redan S.A. są udziały w spółkach zależnych: Adesso SKA – prowadzącej sieć sklepów dyskontowych Textilmarket, Top Secret Sp. z o.o. – zarządzającej operacjami Grupy na rynku modowym oraz Beta-Reda-Ukrainia i Redan Moscow – realizującymi działania na Ukrainie i w Rosji. Poza tym istotnymi aktywami Redan S.A. są także prawa do znaków towarowych „Top Secret”, „Troll” i „Drywash”. Grupa Kapitałowa Redan tworzy jeden organizm, który prowadzi spójną politykę handlową w celu maksymalizowania łącznego wyniku. Powoduje to, że dzisiaj nie można oceniać wyników Redan, ani zmian zachodzących w Spółce, w oderwaniu od kontekstu, jakim jest cała Grupa Kapitałowa.

Działalność Grupy Kapitałowej Redan opiera się na dwóch równoważnych filarach: rynku dyskontowym, na którym działa sieć sklepów Textilmarket i sektorze modowym (poprzez marki Top Secret, Troll oraz Drywash). W 2012 r. pogorszyły się wyniki obu tych segmentów.

W części modowej nasza prorozwojowa strategia Express Yourself opracowana w II połowie 2011 r. zderzyła się z wyraźnym pogorszeniem sytuacji na rynku. Plany dotyczące utrzymania, a docelowo podwyższania jakości produktów zostały skonfrontowane z cenowymi oczekiwaniami klientów (jak najtańszych ubrań kupowanych często na wyprzedaży). To spowodowało, że w wyniku głębokich przecen zmniejszyła się bardzo istotnie (o ponad 5 p.p.) marża handlowa. Nastąpił również spadek obrotów na sklepach porównywalnych.

Najbardziej ucierpiały na tym nasze sklepy własne w Polsce. Ze względu na stały poziom kosztów ponieśliśmy na nich 7,9 mln zł. straty. Reagując na tą sytuację już w trakcie 2012 r. podjęliśmy działania naprawcze, które jednak w wielu przypadkach wiązały się z koniecznością zamknięcia nierentownych i nie dających perspektyw odzyskania rentowności w krótkim okresie czasu sklepów. W 2012 r. zamknęliśmy 14 placówek, a na bieżący rok zaplanowaliśmy likwidację kolejnych 27. Spowodowało to wygenerowanie 13,5 mln zł w postaci odpisów na nakłady oraz rezerw na dodatkowe koszty i należności. Łącznie zatem na sklepach własnych w Polsce w 2012 r. straciliśmy wynikowo 19,5 mln zł. Nie oznacza to, że postanowiliśmy wycofać się z tego kanału dystrybucji. Na koniec grudnia b.r. powinniśmy mieć zdrową i rentowną sieć sklepów własnych. Jest to tym bardziej prawdopodobne, że prowadzone od dłuższego czasu zaawansowane negocjacje z wynajmującymi przynoszą efekty w postaci obniżek czynszów, co zwiększa szanse poszczególnych sklepów na odzyskanie rentowności.

Pozostałe kanały dystrybucji w części modowej – sklepy franczyzowe w Polsce, e-commerce i działalność zagraniczna – były w 2012 r. rentowne, a nawet wygenerowały nadwyżkę wystarczającą

na pokrycie kosztów tworzenia produktu i zarządzania segmentem modowym. Szczególnie e-commerce i działalność zagraniczna miały wysoką dynamikę rozwoju – ich obroty podwoiły się. Rozwijała się także sieć sklepów franczyzowych w Polsce.

Nasz plan na rok 2013 w części modowej zakłada eliminację pozostałych nierentownych sklepów własnych w Polsce oraz dynamiczny rozwój pozostałych kanałów dystrybucji, na których zarabiamy.

W części dyskontowej w 2012 r. również wprowadzaliśmy zmiany. Z jednej strony rozszerzaliśmy ofertę produktową, z drugiej – po uzyskaniu obiecujących wyników badania rynku – otwieraliśmy sklepy w dużych miastach. Niestety oba te kierunki nie przyniosły spodziewanych efektów. Nowe asortymenty miały niższą rotację od standardowej oferty. A sklepy w droższych lokalizacjach nie uzyskiwały rentowności. To, wraz z wzrostem kosztów działań wspierających dalszą możliwość rozwoju, a szczególnie przeniesienia magazynu centralnego do nowej lokalizacji, spowodowało znaczne pogorszenie wyników. W 2012 r. segment dyskontowy zarobił jedynie 1,3 mln zł.

W związku z tym postanowiliśmy wrócić do sprawdzonych rozwiązań, zarówno w zakresie polityki handlowej, jak i lokalizacji sklepów. Rozwój sieci na rok 2013 jest zaplanowany na znacznie niższym poziomie – zakładamy otwarcie 18 nowych sklepów. W tym czasie zamkniemy także podobną liczbę nierentownych placówek, z tym, że w części dyskontowej jest to znacznie prostsze i tańsze niż w biznesie modowym.

Pogorszenie wyników spowodowało, że mogliśmy mieć potencjalne problemy ze spłatą zobowiązań finansowych ze względu na kumulację terminów spłat w I kwartale 2013 r. W związku z tym podjęliśmy rozmowy z finansującymi nas instytucjami w celu wypracowania satysfakcjonującego rozwiązania. W grudniu 2012 r. zawarliśmy umowę zawieszającą spłaty kapitału do 31 marca 2013 r. Obecnie – w naszym przekonaniu – zbliżamy się do finalnego porozumienia, choć propozycje przedstawione przez nas instytucjom finansującym Grupę Redan nie zostały jeszcze przez nie formalnie zaakceptowane i potwierdzone. Po jego zawarciu – co nastąpi z przyczyn formalnych najprawdopodobniej w maju br. – nasze zadłużenie z tytułu kredytów, gwarancji, akredytyw i obligacji będzie miało określony harmonogram spłaty – zgodnie z naszymi propozycjami – do końca 2018 r. Da nam to możliwość skutecznego odbudowania rentowności.

W roku 2012 musieliśmy wprowadzić radykalne zmiany naszych planów rozwoju. Znalazło to niestety negatywne odzwierciedlenie w naszych wynikach. Jednakże, jesteśmy przekonani, że skutecznie dostosowaliśmy nasz model biznesowy do obecnej trudnej sytuacji rynkowej. Nie zapowiada się, aby rok 2013 był łatwy, ale dzięki wprowadzonym zmianom powinniśmy bardzo istotnie poprawić wyniki.

Z poważaniem



Radosław Wiśniewski
Prezes Zarządu Redan S.A.



Bogusz Kruszyński
Wiceprezes Zarządu Redan S.A.