

**INFORMACJA DODATKOWA DO  
ROZSZERZONEGO SKONSOLIDOWANEGO RAPORTU KWARTALNEGO  
PO TRZECIM KWARTALE 2017 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 SA są notowane na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, gdzie są klasyfikowane w sektorze: handel.

Czas trwania Emitenta jest nieoznaczony.

Spis treści

<b>KOMENTARZ ZARZĄDU DO WYNIKÓW OSIĄGNIĘTYCH W TRZECH KWARTAŁACH 2017 ROKU.</b>	<b>3</b>
<b><u>1 OPIS CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ MAJĄCYCH ZNACZĄCY WPŁYW NA WYNIKI FINANSOWE OSIĄGNIĘTE W TRZECH KWARTAŁACH 2017 R.</u></b>	<b>4</b>
1.1 Analiza wyników uzyskanych w trzech kwartałach 2017 r.	4
1.2 Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan	6
1.3 Kanały dystrybucji Grupy Redan	7
<b><u>2 PODZIAŁ WYNIKU GRUPY REDAN W TRZECH KWARTAŁACH 2017 R. NA KANAŁY DYSTRYBUCJI</u></b>	<b>7</b>
2.1 Wynik rynku dyskontowego	8
2.2 Wynik rynku modowego	12
2.3 Zdarzenia po dniu bilansowym	15
<b><u>3 CZYNNIKI, KTÓRE BĘDĄ MIAŁY WPŁYW NA OSIĄGNIĘTE WYNIKI W PERSPEKTYWIE CO NAJMNIEJ KOLEJNEGO KWARTAŁU</u></b>	<b>15</b>
<b><u>4 STRUKTURA GRUPY REDAN</u></b>	<b>16</b>
4.1 Organizacja Grupy Redan	16
4.2 Wykaz jednostek podlegających konsolidacji	16
<b><u>5 ZASADY RACHUNKOWOŚCI</u></b>	<b>18</b>
5.1 Istotne zasady rachunkowości	18
5.2 Zasady rachunkowości	18
<b><u>6 INFORMACJE DODATKOWE</u></b>	<b>18</b>
6.1 Stanowisko zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz	18
6.2 Informacja o korektach z tytułu rezerw, rezerwie i aktywach z tytułu odroczonego podatku dochodowego oraz dokonanych odpisach aktualizujących wartość składników aktywów	18
6.3 Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie	18
6.4 Segmenty operacyjne	19
6.5 Kapitał akcyjny Spółki	19
6.6 Informacja dotycząca dywidendy	20
6.7 Informacje o postępowaniach sądowych	20
6.8 Transakcje z podmiotami powiązanymi	20
6.9 Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek i udzielonych poręczeniach i gwarancjach	21
6.10 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	22
<b><u>7 OŚWIADCZENIE ZARZĄDU</u></b>	<b>23</b>

## **Komentarz zarządu do wyników osiągniętych w trzech kwartałach 2017 roku.**

W okresie trzech kwartałów br. Grupa Redan poniosła stratę na działalności operacyjnej w kwocie -24,4 mln zł., to jest o 23 mln zł. wyższą niż w roku poprzednim. Jest to przede wszystkim konsekwencją szybszego wzrostu kosztów działalności (+13,8 % o kwotę 25,2 mln zł) od marży handlowej (+1,2 % o kwotę 2,2 mln zł). Na przychodach i kosztach finansowych rok do roku Grupa poniosła stratę w wysokości 2,4 mln zł. Jest to rezultatem: (i) ujemnego wyniku na różnicach kursowych w wysokości 0,9 mln zł oraz (ii) wzrostu kosztów finansowych do 1,6 mln zł. Całkowity dochód przypadający akcjonariuszom Redan zmniejszył się w br. o 10 mln zł w porównaniu do roku poprzedniego, oznacza to stratę na poziomie 15 mln zł.

Inaczej jednak niż we wcześniejszych latach nastąpiła poprawa wyników segmentu modowego, który osiągnął próg rentowności (wzrost EBIT o 8,1 mln zł r/r) natomiast znaczną stratę poniosła część dyskontowa -24,3 mln zł na poziomie EBIT.

Podstawowymi przyczynami pogorszenia wyników sieci TXM jest z jednej strony nieudane wdrożenie systemu wspomagającego zarządzanie w lutym br. oraz wynikające z tego w konsekwencji problemy z prawidłowym zatowarowaniem sieci sklepów, a także z drugiej strony brak odpowiedniej modyfikacji struktury asortymentowej koniecznej dla większych sklepów w nowej koncepcji. Kumulacja negatywnych efektów spadku średniej sprzedaży na mkw nastąpiła w I półroczu br. W trzecim kwartale zostały wdrożone krótkoterminowe działania dostosowawcze, których celem było zwiększenie sprzedaży oraz zmniejszenie stanu zapasu. Objęły one m.in.: (i) ponadprzeciętną skalę wyprzedaży jak na segment dyskontowy; (ii) intensyfikację działań marketingowych, w celu pozyskania większej liczby klientów oraz (iii) skrupulatną weryfikację zamówień towarowych. W wyniku tych działań nastąpiła poprawa średniej sprzedaży na metr kwadratowy oraz rotacji zapasu i jego stanu, ale równocześnie zmniejszyła się realizowana marża procentowa oraz wzrosły wydatki marketingowe.

W trzecim kwartale br. nastąpiła także faktyczna zmiana składu zarządu spółki TXM SA. Nowy, doświadczony management rozpoczął działania mające na celu odbudowanie rentowności w segmencie dyskontowym oraz jego powrót na drogę rozwoju. Czynnikiem sprzyjającym jest fakt, że pogorszenie wyników jest spowodowane czynnikami wewnętrznymi, zaś otoczenie zewnętrzne jest sprzyjające. Segment dyskontowy jest najszybciej rosnącym fragmentem rynku odzieżowego, co będzie sprzyjać poprawie wyników TXM.

Cześć modowa po 9 miesiącach br. odnotowała zysk z działalności operacyjnej na poziomie 0,4 mln zł. a narastająco za ostatnie 12 miesięcy w wysokości 4,1 mln zł. To potwierdza, że zmieniona pod koniec 2015 r. strategia przynosi wymierne efekty w postaci generowania zysków. Źródłem sukcesu jest coraz lepsze zarządzanie kolekcją. Nowe kolekcje są bardziej zróżnicowane. Pozwala to sprzedawać towary osiągając wyższe marże, a jednocześnie zmniejszyć skalę wyprzedaży towarów z poprzednich sezonów w związku z ich mniejszymi ilościami. Skutecznie kontrolowane są także koszty prowadzonej działalności. Top Secret w każdym z trzech kwartałów tego roku uzyskiwała lepsze wyniki operacyjnej niż w roku poprzednim. To potwierdza, że wzrostowy trend jest trwały i opera się na wprowadzonych zmianach.

Niespodziewane pogorszenie wyników w segmencie dyskontowym spowodowało, że zostały złamane kowenanty finansowe w umowach kredytowych z bankami. Bieżąca współpraca z PKO BP SA oraz ING Bank Śląski SA finansującymi TXM SA przebiega bez zakłóceń. HSBC Bank Polska SA finansujący część modową, pomimo poprawy wyników w tym segmencie, oczekuje zmniejszenia jego zaangażowania.

# 1 Opis czynników i zdarzeń mających znaczący wpływ na wyniki finansowe osiągnięte w trzech kwartałach 2017 r.

## 1.1 Analiza wyników uzyskanych w trzech kwartałach 2017 r.

W tabeli poniżej przedstawiono analizę skonsolidowanych wyników osiągniętych przez Grupę Kapitałową Redan w trzech kwartałach 2017 i 2016 r.

Tabela nr 1. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej Redan w trzech kwartałach 2017 i 2016 r.

	w tys. PLN	1-3Q 2017	1-3Q 2016	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		<b>437 610</b>	<b>435 384</b>	0,5%	<b>2 226</b>
Zysk brutto na sprzedaży		183 737	181 566	1,2%	2 171
	<i>Marża brutto</i>	<i>42,0%</i>	<i>41,7%</i>		<i>0,3%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		207 995	182 796	13,8%	25 199
<b>Zysk na sprzedaży</b>		<b>-24 258</b>	<b>-1 230</b>	<b>-1873%</b>	<b>-23 028</b>
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>-5,5%</i>	<i>-0,3%</i>		<i>-5,3%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-183	-75	-144%	-108
<b>Zysk operacyjny</b>		<b>-24 441</b>	<b>-1 305</b>	<b>-1773%</b>	<b>-23 136</b>
	<i>Marża EBIT</i>	<i>-5,6%</i>	<i>-0,3%</i>		<i>-5,3%</i>
<b>EBITDA</b>		<b>-16 015</b>	<b>4 644</b>	<b>-445%</b>	<b>-20 660</b>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-2 448	1 083	-326%	-3 531
Wynik pozostałych zdarzeń - wyjście z Grupy Kapitałowej		12	0	-	12
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>		<b>-26 877</b>	<b>-222</b>	<b>-12021%</b>	<b>-26 655</b>
	<i>Rentowność brutto</i>	<i>-6,1%</i>	<i>-0,1%</i>		<i>-6,1%</i>
Podatek dochodowy		-3 616	2 758	-231%	-6 374
<b>Zysk netto</b>		<b>-23 261</b>	<b>-2 980</b>	<b>-681%</b>	<b>-20 281</b>
	<i>Rentowność netto</i>	<i>-5,3%</i>	<i>-0,7%</i>		<i>-4,6%</i>
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych		-862	-299	-188%	-563
<b>Suma całkowitych dochodów</b>		<b>-24 123</b>	<b>-3 279</b>	<b>-636%</b>	<b>-20 844</b>
	<i>Rentowność całkowita</i>	<i>-5,5%</i>	<i>-0,8%</i>		<i>-4,8%</i>
Suma całkowitych dochodów przypadająca udziałom niedającym kontroli		-9 140	1 695	-639,2%	-10 835
<b>Suma całkowitych dochodów przypadająca akcjonariuszom jednostki dominującej</b>		<b>-14 983</b>	<b>-4 974</b>	<b>-201%</b>	<b>-10 009</b>

W okresie do końca września 2017 r. Grupa Redan poniosła stratę na sprzedaży w wysokości -24,3 mln zł. Oznacza to pogorszenie w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego o 23 mln zł. Jest to efektem poniesienia straty w części dyskontowej (pogorszenie wyniku o -31,4 mln zł), ale zarazem poprawy wyniku i wypracowaniu zysku w części modowej (o +8,2 mln zł). Szczegółowe omówienie wyników na obu rynkach, znajduje się w Rozdziale 3.

Na koniec trzeciego kwartału 2017 r. saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było ujemne i wyniosło 0,2 mln zł, czyli było o 0,1 mln zł gorsze niż w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Tabela nr 2. Zestawienie przychodów i kosztów operacyjnych w trzech kwartałach 2017 r. i 2016 r.

	1-3Q 2017	1-3Q 2016
Pozostałe	399	132
Saldo aktualizujące wartość zobowiązań	278	-336
Dotacje	244	42
Darowizny	-66	-142
Saldo ze zbycia niefinansowych aktywów	-147	-151
Saldo rezerw na należności	-429	285
Saldo odpisów aktualizujących aktywa trwałe	-462	95
	<b>-183</b>	<b>-75</b>

Najważniejsze pozycje wynikają z:

- pozostałe przychody/koszty operacyjne  
Są to pozostałe koszty i przychody operacyjne nie zakwalifikowane do innych pozycji, w tym 141 tys. zł otrzymanych odszkodowań oraz sprzedaż nakładów właścicielowi lokalu, który zobowiązał się do współdziałania w kosztach inwestycji.
- Saldo aktualizujące wartość zobowiązań  
W 2017 r. są to przede wszystkim spisane, przedawnione zobowiązania.
- Dotacje  
W tej pozycji znajdują się dotacje na modernizację sklepów rozliczane według wartości amortyzacji.
- przekazane darowizny  
Są to przekazane na rzecz Fundacji Pomocy Dzieciom Happy Kids darowizny będące marżą na sprzedaży toreb reklamowych z logiem fundacji w sklepach.
- zmiana salda rezerw na należności  
Podstawowym czynnikiem mającym wpływ na ten wynik było zawiązanie odpisów na należności na kwotę 0,3 mln zł oraz spisanie przedawnionych i umorzonych należności na 0,2 mln. zł. W trzech kwartałach 2017 Grupa rozwiązała odpisy na należności na wartość 0,1 mln zł.
- saldo odpisów aktualizujących aktywa trwałe  
W tej pozycji została pokazana rezerwa segmentu dyskontowego na środki trwałe znajdujące się w nierentownych sklepach.

W okresie trzech kwartałów 2017 r. saldo przychodów i kosztów finansowych było ujemne i wyniosło -2,4 mln zł, czyli na poziomie o 3,5 mln zł gorszym niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Szczegółowe zestawienie prezentuje poniższa tabela.

Tabela nr 3. Zestawienie przychodów i kosztów finansowych w trzech kwartałach 2017 r. i 2016 r.

	1-3Q 2017	1-3Q 2016
Koszty odsetkowe, prowizji itp.	-1 589	-1 326
Wycena pozycji walutowej	-871	1 518
Pozostałe	12	891
<b>Razem</b>	<b>-2 448</b>	<b>1 083</b>

Najważniejsze pozycje wynikają z:

- koszty odsetkowe

Są efektem zadłużenia Grupy - zaciągniętych zobowiązań kredytowych, pożyczkowych i leasingowych.

- wycena pozycji walutowej

W trzech kwartałach 2017 roku Grupa poniosła stratę na wycenie pozycji walutowej. W związku z dynamicznym umocnieniem dolara amerykańskiego do złotego w IV kwartale 2016 r. oraz w oparciu o rekomendacje doradcy w zakresie zarządzania pozycją walutową Grupa zwiększała wartość transakcji forward zakupu dolarów amerykańskich. Takie transakcje były zawierane także w I kwartale br. Niespodziewane odwrócenie trendu i osłabienie dolara wobec złotego spowodowało, że Grupa poniosła na tych transakcjach stratę przewyższającą zyski na różnicach kursowych wynikających z zobowiązań denominowanych w dolarze amerykańskim.

- Pozostałe

Pozytywny wynik w 2016 roku jest efektem rozwiązania zawiązanych na koniec roku 2015 rezerw na potencjalnie zagrożone wykorzystaniem gwarancje czynszowe sklepów. W związku z zawarciem z wynajmującymi porozumień poprawiających warunki najmu tych sklepów ryzyko wykorzystania gwarancji radykalnie się zmniejszyło, a tym samym rezerwy te mogły zostać rozwiązane. W roku 2017 w pozycji pozostałe saldo wynosi 12 tys. zł.

W 2017 r. nastąpiło odwrócenie wpływu podatku dochodowego na wynik netto. Podatek dochodowy w Grupie wpłynął pozytywnie na wynik netto. Wynika to z zawiązania aktywa na podatek odroczony w wysokości 4,3 mln zł w wyniku poniesionych strat w spółkach z segmentu dyskontowego oraz z bieżącego obciążenia podatkowego w wysokości 0,7 mln zł.

Na poziomie całkowitego zysku pokazane są także różnice kursowe z przeliczenia sprawozdań zagranicznych jednostek zależnych na złote. W trzech kwartałach 2017 r. wystąpiła przewaga różnic ujemnych w wysokości -0,9 mln zł. W roku 2016 pozycja ta wyniosła -0,3 mln zł. Na stratę roku 2017 wpływ miały przede wszystkim dwie waluty rumuński RON oraz rosyjski RUB. Spadek kursu RON o 4,3% miał wpływ -0,2 mln zł natomiast spadek RUB o 9,6 % spowodował stratę w wysokości 0,6 mln zł.

W pierwszych trzech kwartałach 2017 roku suma całkowitych dochodów przypadających na udziały niedające kontroli była niższa o 10,8 mln zł r/r i wyniosła -9,1 mln zł. W tej pozycji jest pokazany udział całkowitych dochodów spółki zależnej TXM SA przypadający na mniejszościowych akcjonariuszy posiadających 43,55% akcji tej spółki. Wykazanie straty na sumie całkowitych dochodów przypadających na udziały niedające kontroli wynika z poniesienia straty przez TXM SA.

Suma całkowitych dochodów ogółem rok do roku uległa pogorszeniu o 20,8 mln zł. Jest to przede wszystkim konsekwencją: (i) pogorszenia wyniku na sprzedaży sektora dyskontowego, (ii) poprawy wyniku na sprzedaży sektora modowego, (iii) odwrócenia salda operacji finansowych, w tym także ujemnych różnic kursowych z przeliczenia sprawozdań jednostek zagranicznych .

## 1.2 Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan

Poniższa tabela przedstawia strukturę skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Grupy Redan .

Tabela nr 4. Struktura przychodów ze sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan w okresie trzech kwartałów 2017 r. i 2016 r.

	tys. PLN	1-3Q 2017	Udział	1-3Q 2016	Udział	zmiana
sprzedaż towarów	427 909	97,8%	429 026	98,5%	-0,3%	
sprzedaż usług	9 701	2,2%	6 358	1,5%	52,6%	
<b>Sprzedaż razem</b>	<b>437 610</b>		<b>435 384</b>		<b>0,5%</b>	

W okresie trzech kwartałów 2017 r. nastąpiło zwiększenie przychodów z tytułu usług o 52,6% czyli o 3,3 mln zł. Wzrost wystąpił w segmencie dyskontowym i jest związany z wprowadzonymi usługami doładowań telefonów komórkowych oraz ze sprzedażą usług logistycznych.

Tabela nr 5. Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan wg segmentów w okresie trzech kwartałów 2017 r. i 2016 r.

	tys. PLN	1-3Q 2017	Udział	1-3Q 2016	Udział	zmiana
Dyskontowy		264 680	61,9%	259 199	60,4%	2,1%
Modowy		163 229	38,1%	169 827	39,6%	-3,9%
<b>Sprzedaż towarów razem</b>		<b>427 909</b>		<b>429 026</b>		<b>-0,3%</b>

\* dane przedstawione w powyższej tabeli nie odpowiadają dokładnie segmentom wydzielonym zgodnie z MSSF8 pokazanych w nocie 4 do sprawozdania finansowego, gdyż z punktu widzenia Grupy Redan hurtowa sprzedaż wewnątrzgrupowa, która musi być wykazana osobno zgodnie z MSSF8 nie stanowi de facto odrębnego segmentu operacyjnego i nie jest analizowana dla potrzeb zarządczych.

W 2017 r. udział w sprzedaży części dyskontowej zwiększył się o 2,1 pp. Jest to przede wszystkim konsekwencją dynamicznego wzrostu powierzchni sklepów TXM textilmarket, przy realizacji obrotów w części modowej zbliżonych do roku poprzedniego.

Tabela nr 6. Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan w układzie geograficznym w okresie trzech kwartałów 2017 r. i 2016 r.

	tys. PLN	1-3Q 2017	Udział	1-3Q 2016	Udział	zmiana
Sprzedaż w Polsce		370 214	86,5%	389 980	90,9%	-5,1%
Sprzedaż za granicą		57 695	13,5%	39 045	9,1%	47,8%
<b>Sprzedaż towarów razem</b>		<b>427 908</b>		<b>429 026</b>		<b>-0,3%</b>

W 2017 r. wzrasta udział sprzedaży towarów za granicą co wynika głównie z rozwoju sieci TXM textilmarket na Słowacji oraz w Rumunii.

### 1.3 Kanały dystrybucji Grupy Redan

Na koniec września 2017 r. powierzchnia sieci sklepów wynosiła ogółem:

- ok. 104,8 tys. m<sup>2</sup> (399 sklepów własnych) na rynku dyskontowym krajowym i zagranicznym, co oznacza 18 % przyrost w stosunku do końca analogicznego okresu roku 2016 r.
- ok. 37,5 tys. m<sup>2</sup> (271 sklepów – w tym 30 własnych i 236 franczyzowe – oraz 5 multibrandowych kornerów franczyzowych) na krajowym i zagranicznym rynku modowym, co oznacza spadek powierzchni o 9% w porównaniu z końca września 2016 r.

W okresie objętym sprawozdaniem spółki z Grupy Redan prowadziły także sprzedaż w sklepach internetowych:

- [www.topsecret.pl](http://www.topsecret.pl), [www.topsecret.com.ua](http://www.topsecret.com.ua) – na rynku modowym
- [www.txm.pl](http://www.txm.pl) – na rynku dyskontowym.

## 2 Podział wyniku Grupy Redan w trzech kwartałach 2017 r. na kanały dystrybucji

W tabeli poniżej przedstawiono wyniki osiągnięte przez poszczególne kanały dystrybucji Grupy Kapitałowej Redan w trzech kwartałach 2017 r.

Tabela nr 7. Podział sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Redan w trzech kwartałach 2017 roku na kanały dystrybucji.

	w tys. PLN	dyskontowy	modowy	koszty zarządu i działalność pozaoper.	Grupa Redan
Sprzedaż		<b>269 178</b>	<b>168 432</b>	<b>0</b>	<b>437 610</b>
Zysk brutto na sprzedaży		<b>108 103</b>	<b>75 635</b>	<b>0</b>	<b>183 737</b>
<i>Marża brutto</i>		40,2%	44,9%	0,0%	42,0%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		132 200	75 277	518	207 995
<b>Zysk na sprzedaży</b>		<b>-24 097</b>	<b>358</b>	<b>-518</b>	<b>-24 258</b>
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		-9,0%	0,2%	0,0%	-5,5%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-170	76	-89	-183
<b>Zysk operacyjny</b>		<b>-24 267</b>	<b>434</b>	<b>-607</b>	<b>-24 441</b>
<i>Marża EBIT</i>		-9,0%	0,3%	0,0%	-5,6%
<b>EBITDA</b>		<b>-18 062</b>	<b>1 681</b>	<b>366</b>	<b>-16 015</b>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-481	-1 830	-137	-2 448
Wynik na wyjściu z grupy		12	0	0	12
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>		<b>-24 736</b>	<b>-1 397</b>	<b>-744</b>	<b>-26 877</b>
<i>Rentowność brutto</i>		-9,2%	-0,8%	0,0%	-6,1%

Dane o poszczególnych kanałach dystrybucji obejmują:

**Rynek dyskontowy (sieć TXM textilmarket)** – wyniki TXM SA prowadzącej sieć sklepów dyskontowych TXM textilmarket w Polsce i zagranicą oraz sklep internetowy txm24.pl, skonsolidowane z wynikami Adesso Sp. z o.o. (będącej najemcą bazy logistycznej dla sieci dyskontowej), spółkami zagranicznymi zależnymi od TXM oraz z marżą realizowaną przez Redan SA na sprzedaży towarów do TXM SA.

**Rynek modowy (marki Top Secret, Troll i Drywash)** – sprzedaż i marża marek Top Secret, Troll i Drywash w Polsce i zagranicą, sklepy internetowe, 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.

## 2.1 Wynik rynku dyskontowego

„Tanio i modnie ubieramy całą rodzinę”



Wyniki wygenerowane przez część dyskontową w trzech kwartałach 2017 roku zostały przedstawione w tabeli poniżej.



Tabela nr 8. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów na rynku dyskontowym w pierwszych trzech kwartałach 2017 i 2016 r.

	w tys. PLN	1-3Q 2017	1-3Q 2016	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		<b>269 178</b>	<b>259 686</b>	3,7%	<b>9 492</b>
Zysk brutto na sprzedaży		108 103	108 273	-0,2%	-170
	<i>Marża brutto</i>	<i>40,2%</i>	<i>41,7%</i>		<i>-1,5%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		132 200	100 925	31,0%	31 275
<b>Zysk na sprzedaży</b>		<b>-24 097</b>	<b>7 348</b>	<b>-428%</b>	<b>-31 445</b>
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>-9,0%</i>	<i>2,8%</i>		<i>-11,8%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-170	-338	50%	168
<b>Zysk operacyjny</b>		<b>-24 267</b>	<b>7 010</b>	<b>-446%</b>	<b>-31 277</b>
	<i>Marża EBIT</i>	<i>-9,0%</i>	<i>2,7%</i>		<i>-11,7%</i>
<b>EBITDA</b>		<b>-18 062</b>	<b>10 801</b>	<b>-267%</b>	<b>-28 862</b>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-481	-580	-17%	99
Wynik pozostałych zdarzeń - wyjście z Grupy Kapitałowej		12	0	-	12
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>		<b>-24 736</b>	<b>6 430</b>	<b>-485%</b>	<b>-31 166</b>
	<i>Rentowność brutto</i>	<i>-9,2%</i>	<i>2,5%</i>		<i>-11,7%</i>

Przedstawione powyżej pozycje różnią się od odpowiadających im wartości w skonsolidowanym sprawozdaniu TXM SA w związku z następującymi różnicami: (i) doliczeniem marży oraz alokowaniem kosztów, w tym finansowych, związanych z importem towarów przez Redan na rzecz TXM SA oraz (ii) wyłączeniem transakcji pomiędzy Redan a spółkami rynku dyskontowego (amortyzacja itp.) oraz różnicami wynikającymi z różnych momentów objęcia konsolidacją (amortyzacja).

W trzech kwartałach 2017 r. Grupa TXM poniosła stratę na poziomie wyniku na sprzedaży w wysokości 24,1 mln zł. Jest to bezpośrednim efektem braku przyrostu sprzedaży tak dynamicznej, jak wzrost kosztów funkcjonowania Grupy wynikający ze zwiększenia powierzchni sieci sklepów oraz wzrostu skali działania.

#### I. Zidentyfikowane przyczyny pogorszenia wyników

Podstawowy wpływ na takie wyniki miały następujące czynniki:

- **zaburzenie zatowarowania sklepów jako konsekwencja nieudanego wdrożenia nowego systemu IT**

Najistotniejszym czynnikiem, który w pierwszym półroczu 2017 roku, a tym samym w konsekwencji w pierwszych trzech kwartałach, najmocniej wpłynął na spadki średniej sprzedaży na metr kwadrat było nieprawidłowe zatowarowanie sklepów. Nieprawidłowości te polegały na:

- niedostatecznych dostawach towarów z magazynu do sklepów (okres lutego i marca br.), a tym samym niedostatecznych ilościach towarów w sklepach;
- wysyłkach towarów do niewłaściwych sklepów oraz
- opóźnieniach w dostawach towarów do sklepów.

Przyczyną tych problemów były:

- nieprawidłowości w działaniu nowowdrożonego w lutym br. systemu wspomagającego zarządzanie.

Szczególnie w pierwszym okresie (luty i marzec br.) wprowadzone w nim rozwiązania nie pozwalały na wystawienie dokumentów dla części wysyłanych towarów z magazynu. Problem ten rozwiązano pod koniec marca. Przez kilka miesięcy w związku z nieprawidłowym działaniem

interface'ów nie było w pełni wiarygodnych informacji na temat stanów towarów w sklepach ani realizowanej marży.

- o błędna definicja pojemności sklepów

Na etapie wdrożenia systemu zaimplementowana została zmiana w obszarze zatowarowania polegająca na określeniu pojemności sklepu w korelacji ze stanowiącymi jego wyposażenie meblami oraz przypisaniu do nich konkretnych grup asortymentowych. Wyznaczone pojemności dla części sklepów nie były prawidłowe. W szczególności prowadziły do przetowarowania mniejszych sklepów, a niedotowarowania większych sklepów. Dodatkowo towarowanie odbywało się do tak wyznaczonych stałych pojemności bez uwzględnienia rotacji poszczególnych grup asortymentowych w poszczególnych sklepach. W związku z realnie brakiem dostępności pełnej informacji zarządczej w pierwszym okresie po wdrożeniu nowego systemu nieprawidłowości te zostały zidentyfikowane w 3 kwartale br.

- o opóźnienia w dostawach towarów od dostawców

Wzrost powierzchni sklepów powoduje zwiększenie zapasu w nich eksponowanego. Brak realizacji poziomów sprzedaży zgodnych z rozwojem powierzchni sklepów, spowodował zwiększenie zobowiązań z tytułu dostaw wobec dostawców, w tym wystąpienie zobowiązań przeterminowanych. Dla TXM była to nietypowa sytuacja, gdyż dotychczas spółka była bardzo dobrym płatnikiem. W związku z tym nie było wdrożonych odpowiednich procedur utrzymywania relacji z partnerami handlowymi w takich okolicznościach. Spowodowało to, że część dostawców ograniczyła lub wstrzymała czasowo dostawy towarów. Obecnie Spółka na bieżąco kontaktuje się z dostawcami i negocjuje z nimi harmonogramy spłaty zadłużenia oraz wydłużenie terminów płatności (zgodnie ze standardowymi wartościami rynkowymi). W zdecydowanej większości przypadków nie ma dziś ograniczeń w zakupach towarów.

Efektom tych problemów było:

- o braki w zatowarowaniu sklepów w okresie od lutego do połowy kwietnia;
- o nieoptymalne zatowarowanie sieci – w celu wypełnienia sklepów zostały do nich wysłane dostępne towary, a jednocześnie brak bieżących danych o stanach zapasów spowodował, że czasami nie te sklepy otrzymały towar, które powinny;
- o po okresie zbyt małych wysyłek, na przełomie marca i kwietnia sklepy zostały przetowarowane dostawami - nareszcie wysłanych - towarów wiosennych, które powinny trafić do nich w lutym i na początku marca, w momencie dostaw okres ich sprzedaży już się powoli kończył;
- o znaczne opóźnienie dostępności oferty wiosenno-letniej, zwłaszcza na rynku rumuńskim, ale również ograniczenie jej możliwości ekspozycyjnych;
- o niedostępność oferty towarowej właściwej sezonowi oraz zmniejszenie jej niekompletności spowodowały spadek poziomu odwiedzin klientów w sklepach oraz transakcji.

- **Przygotowanie nieoptymalnej struktury asortymentowej dla nowego konceptu powiększonych sklepów**

W 2015 roku TXM podjęła decyzję o konieczności wprowadzenia nowego konceptu sklepów. Miały być one powiększone do ok. 350-400 mkw (z dotychczasowych ok. 220 mkw), tak aby mogły przedstawić klientom szerszą ofertę, a tym samym skuteczniej konkurować, w tym także w dużych miastach. Istotnym elementem rozszerzenia oferty miały być kategorie asortymentowe inne niż odzież, głównie artykuły dla domu, w celu złagodzenia wpływu zmian pogody na realizowane poziomy sprzedaży.

Niestety strategiczne podejście do zmiany konceptu sklepu nie zostało skorelowane z koniecznym rozszerzeniem oferty asortymentowej, która powinna zostać zaproponowana klientowi w tych sklepach, a jej rozszerzenie w obszarze towarów dla domu nie było udane (dłuższe okresy rotacji, brak wyższej marży). W konsekwencji średnio sklepy w nowym koncepcie miały niższe stany zapasów od placówek w poprzednim formacie.

Nieprawidłowości w strukturze asortymentowej objawiały się w sklepach w nowym, powiększonym formacie poprzez:

- ich generalne niedotowarowanie -22 % na metr kwadratowy w porównaniu do mniejszych sklepów w poprzednim formacie;
- brak wprowadzenia szerszego asortymentu, a tym samym zwiększenia wyboru; sklepy te były dotowarowywane poprzez powielenie sztuk z jednego modelu;
- zdefiniowanie błędnej struktury zapasu w tych sklepach

przez co miały bezpośredni wpływ na niższą sprzedaż z metra tych sklepów, a tym samym ich gorsze wyniki.

Powyższe czynniki są szczególnie widoczne w Rumunii, gdzie były otwierane sklepy tylko w nowym, powiększonym formacie. Mając na uwadze powyższe problemy i nakładając na nie dodatkowo czynniki odróżniające ten rynek od polskiego, które również nie zostały odzwierciedlone w ofercie (m.in. nieco inny rozkład pogodowy w roku, nieco inne oczekiwania klientów np. braku sprzedaży rajstop oraz skarpet latem, czy rozbieżności pomiędzy kalendarzami świąt i zdarzeń charakterystycznych dla rynku np. back to school) wyniki osiągnięte na rynku rumuńskim w postaci sprzedaży z metra są istotnie niższe od osiągniętych na rynku polskim.

## II. Krótkoterminowe działania dostosowawcze w III kwartale br.

W związku z wynikami odnotowanymi w pierwszym półroczu br. w okresie trzeciego kwartału zostały wdrożone krótkoterminowe działania dostosowawcze, których celem było zwiększenie sprzedaży oraz zmniejszenie stanu zapasu. Podjęte działania objęły m.in.:

- ponadprzeciętną skalę wyprzedaży;
- intensyfikację działań marketingowych w obszarze częstotliwości oraz zasięgu dystrybucji gazetki promocyjnych, w celu pozyskania większej liczby klientów;
- skrupulatną weryfikację zamówień towarowych

W ich wyniku nastąpiła poprawa średniej sprzedaży na metr kwadratowy oraz rotacji zapasu i jego stanu, ale równocześnie zmniejszyła się realizowana marża procentowa oraz wzrosły wydatki marketingowe.

W trzecim kwartale w wyniku podjętych działań średnia sprzedaż na mkw w sklepach od wartości z 2016 r. różni się już tylko o 7%, podczas gdy zarówno w pierwszym, jak i drugim kwartale różnica ta wynosiła ok. 20%. Bezpośredni wpływ na poprawę sprzedaży z metra miała zwiększona liczba wejść klientów do sklepów TXM – o ile w pierwszym półroczu odchylenie r/r wynosiło -14%, o tyle w trzecim kwartale zmniejszyło się do -6%.

Działania wyprzedażowe oraz skrupulatna polityka zakupowa wynikająca bezpośrednio z przygotowanych planów spowodowały, że rotacja zapasów osiągnęła w trzecim kwartale br. taką samą wartość jak w roku poprzednim. Wartość średniego zapasu na metr kwadratowy na 30 września wzrósł już tylko o 2% r/r, podczas gdy na koniec drugiego kwartału wzrost ten wynosił jeszcze 18% r/r.

Zmiana marży procentowej w trzecim kwartale była konsekwencją świadomie podjętych działań, mających na celu wzrost sprzedaży oraz upłynnienie części niesezonowego lub słabo rotującego stoku.

## III. Przywrócenie rentowności i rozwoju sieci TXM

W opinii zarządu TXM obecna sytuacja – spadek sprzedaży – jest spowodowana czynnikami wewnętrznymi Spółki, a nie zmianami w otoczeniu zewnętrznym. Rynek dyskontowy jest cały czas najszybciej rosnącym segmentem rynku odzieżowego.

Obecnie nowy zarząd TXM wyznaczył dwa równoległe kierunki prac: (i) kontynuacja bieżących krótkoterminowych działań dostosowawczych oraz (ii) wprowadzenie zmian strategicznych.

W horyzoncie krótkoterminowym trwają działania zmierzające do zapewnienia optymalnego zatowarowania sieci sprzedaży ofertą, jakiej klient poszukuje i oczekuje. Kontynuowane są nadal, ale w bardziej ograniczonym, celowanym stopniu działania wyprzedażowe, przesunięcia towarów pomiędzy sklepami oraz egzekucja planów sprzedaży, zakupu i dostaw towarów.

W horyzoncie długoterminowym trwają intensywne prace w zakresie działań i projektów, których celem jest:

- zwiększenie sprzedaży z metra

Główne kierunki to: (i) redefinicja oferty asortymentowej kierowanej do klienta z uwzględnieniem zróżnicowania sieci sprzedażowej; (ii) nowa strategia komunikacji z klientem oraz (iii) poprawa skuteczności operacyjnej.

- podwyższenie marży handlowej

Główne kierunki to: (i) dalsze zwiększanie udziału importu bezpośredniego w zakupach towarów, na którym realizowana jest wyższa marża o kilka punktów procentowych (w III kwartale towary te stanowiły około 24% udziału w sprzedaży, na pierwszą połowę 2018 roku złożone zamówienie to już około 35%); (ii) nowy proces zarządzania cyklem życia produktu oraz (iii) nowy, efektywniejszy proces planowania zakupu, sprzedaży, alokacji i stoku.

- optymalizacja kosztów działalności zarówno sieci sprzedaży jak i centrali
- spowolnienie rozwoju sieci sprzedaż co nie oznacza wkluczenia nowych otwarć, relokacji sklepów oraz remodelingów

Efekty tych działań będą widoczne w wynikach 2018 roku.

W okresie trzech kwartałów 2017 r. koszty działalności bieżącej wzrosły o 31,3 mln zł. na co składają się przede wszystkim:

- +22 mln zł (+24 % r/r) zwiększenia kosztów działalności sieci sklepów w Polsce i za granicą przy jednoczesnym 21 % średnim przyroście powierzchni sieci handlowej. Koszt z metra kwadratowego wzrósł w tym okresie o +4% co wynika przede wszystkim z rosnącego udziału w sieci nowych sklepów w lokalizacjach o wyższych czynszach;
- +1,6 mln zł (+34%) wzrosły koszty marketingu, co jest pochodną m.in. intensyfikacji działań marketingowych w 3Q;
- +2,8 mln zł (+24%) wzrostu kosztów logistyki będących bezpośrednią pochodną wzrostu sieci sklepów i koniecznością ich zatowarowania. Wzrost ten jest odnotowany m.in. w pozycji wynagrodzeń (+1,5 mln zł) oraz kosztów najmu zaplecza logistycznego związanego z jego powiększeniem (+ 1,1 mln zł);
- o 0,8 mln zł (+27%) wzrosły koszty usług IT, które są skorelowane z: (i) wdrożeniem nowego systemu (ii) zwiększeniem liczby sklepów;
- o 0,3 mln zł zmniejszyły się koszty central zagranicznych, co jest związane z: (i) wycofaniem się z rynku czeskiego; (ii) wzrostem kosztów funkcjonowania na rynku rumuńskim i słowackim;
- o 1,4 mln zł (+21%) wzrosły koszty działu handlowego co jest konsekwencją rosnącego importu jak i wdrożeniem nowych kategorii asortymentowych m.in. kategorii dla domu;
- o 0,9 mln zł (+37%) wzrosły koszty back office składające się z kosztów nowego zespołu controllingu oraz rozwoju hurtowni danych, a także kosztów najmu zwiększonego biura
- +0,2 mln zł – jednorazowych kosztów pozyskania finansowania w banku BnP oraz ING;
- +0,4 mln zł – jednorazowych kosztów usług prawnych związanych z likwidacją działalności czeskiej;
- +0,4 mln zł – jednorazowych kosztów odpraw związanych ze zmianami na szczeblu menadżerskim.

## 2.2 Wynik rynku modowego

**TOP SECRET TROLL DryWash**  
EXPRESS YOURSELF

„Best fashion world to express yourself”

Wyniki wygenerowane na rynku modowym w trzech kwartałach 2017 roku zostały przedstawione w tabeli poniżej.

Tabela nr 9. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów rynku modowego w pierwszych trzech kwartałach 2017 i 2016 r.

	w tys. PLN	1-3Q 2017	1-3Q 2016	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		<b>168 432</b>	<b>175 698</b>	-4,1%	<b>-7 266</b>
Zysk brutto na sprzedaży		75 635	73 293	3,2%	2 341
	<i>Marża brutto</i>	44,9%	41,7%		3,2%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		75 277	81 113	-7,2%	-5 836
<b>Zysk na sprzedaży</b>		<b>358</b>	<b>-7 819</b>	<b>105%</b>	<b>8 177</b>
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	0,2%	-4,5%		4,7%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		76	118	-35%	-42
<b>Zysk operacyjny</b>		<b>434</b>	<b>-7 702</b>	<b>106%</b>	<b>8 135</b>
	<i>Marża EBIT</i>	0,3%	-4,4%		4,6%
<b>EBITDA</b>		<b>1 681</b>	<b>-6 505</b>	<b>126%</b>	<b>8 186</b>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-1 830	1 920	-195%	-3 750
Wynik restrukturyzacji nierentownych sklepów		0	0	-	0
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>		<b>-1 397</b>	<b>-5 782</b>	<b>76%</b>	<b>4 385</b>
	<i>Rentowność brutto</i>	-0,8%	-3,3%		2,5%

W pierwszych trzech kwartałach 2017 roku część modowa wypracowała zysk operacyjny w wysokości 0,4 mln zł. Oznacza to radykalną poprawę o 8,1 mln zł w porównaniu z rokiem poprzednim. Jest to konsekwencją wzrostu marży brutto o 3,2pp przy jednoczesnym spadku kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu o ponad 7%.

W okresie pierwszych 9 miesięcy br. w segmencie modowym poziom zrealizowanej sprzedaży zmniejszył się o 4% czyli 7,2 mln zł. Wynika to przede wszystkim z przeniesienia dystrybucji marki Troll głównie do kanału e-commerce. W związku z tym wystąpił w tym okresie spadek średniej powierzchni sklepów tej marki o 3,2 tys. m<sup>2</sup>, a w konsekwencji obroty zmniejszyły się o ponad 8 mln zł (ok. 80% r/r.).

O ile spadku sprzedaży wynikającego ze zmiany strategii dystrybucji marki Troll nie udało się nadrobić w innych kanałach dystrybucji, o tyle zawiązką zrekompensowaliśmy utratę marży handlowej generowanej w tym kanale. Pomimo mniejszej sprzedaży wypracowany wolumen marży zwiększył się o 2,3 mln zł, zaś marża procentowa wzrosła o 3,2 p.p. r./r. Źródłem poprawy marży brutto są:

- zmiany strukturalne w kolekcji umożliwiające obniżenie poziomu udzielanych upustów m.in. na skutek wprowadzenia do oferty szerokiej i stale dostępnej kolekcji produktów podstawowych.

Wzrost masy marży w sklepach Top Secret w Polsce wynikający z tytułu ww. zmian strukturalnych wyniósł w I kwartale 2017 roku 4% r/r, w II kwartale już 18% r/r, a w III kwartale aż 22% r/r.

- zmiany koncepcyjne w kolekcji polegające na zwiększeniu dywersyfikacji cen i jakości produktów w trakcie sezonu, zapewniające jeszcze większe dopasowanie kolekcji do momentu sprzedaży, a w rezultacie wzrost tempa sprzedaży w pierwszych cenach przy obniżeniu poziomu udzielanych upustów;
- zdecydowane obniżenie udziału w sprzedaży kolekcji marki Troll w sklepach tradycyjnych, realizowanej na niższej marży niż kolekcja marki Top Secret. Proces przenoszenia marki Troll do sprzedaży e-commerce jest kontynuowany, co powinno przyczynić się do wzrostu rentowności sprzedaży kolekcji tej marki.
- negatywny wpływ na poziom marży w sklepach Top Secret w Polsce miała wyprzedaż towarów z poprzednich sezonów, która została zrealizowana ze stratą na sprzedaży brutto w wysokości

44 tys. zł. Wyprzedaż tych towarów została jednak bardzo istotnie zmniejszona – w drugim i trzecim kwartale o 62% i 80% w porównaniu do odpowiednich kwartałów roku poprzedniego.

Drugim elementem, który przyczynił się do poprawy wyniku było zmniejszenie kosztów bieżących o 5,8 mln zł. Zmiany kosztów nastąpiły na następujących pozycjach:

- zmniejszenie o 2,1 mln zł (tj. o 7%) r/r. ogólnej wartości prowizji franczyzowych na co składa się: (i) zmniejszenie prowizji sieci marki Troll o 2,5 mln w związku z opisaną powyżej zmianą kanałów dystrybucji tej marki i (ii) wzrost o 0,4 mln zł prowizji pozostałych sklepów franczyzowych proporcjonalnie do wzrostu ich sprzedaży;
- redukcja o 1,2 mln zł kosztów logistyki związana ze wzrostem wydajności w procesach magazynowych oraz ze zmniejszeniem skali operacji wynikających z ograniczenia tradycyjnych kanałów dystrybucji Troll i niższej sprzedaży towarów z poprzednich sezonów w e-commerce;
- spadek o 0,8 mln zł kosztów utrzymania sklepów własnych w Polsce wynikający ze zmniejszenia średniej powierzchni tych sklepów w okresie pierwszych 9 miesięcy o 12% r/r oraz ze wzrostu średniego kosztu ich utrzymania na mkw o 7%. Jest to konsekwencją zamykania nierentownych sklepów, co wraz ze wzrostem generowanej marży spowodowało polepszenie wyniku w tym kanale dystrybucji o 0,8 mln zł;
- oszczędność na poziomie 0,7 mln zł w wyniku optymalizacji kosztów pionu operacyjnego w centrali;
- niższe o 0,6 mln zł koszty usług centralnych – głównie IT;
- zmniejszenie o 0,4 mln zł kosztów działalności zagranicznej w związku z reorganizacją spółek na Ukrainie.

W trzech kwartałach 2017 r. część modowa poniosła stratę na operacjach finansowych wysokości -1,8 mln zł wobec 1,9 mln zł zysku w roku poprzednim.

Wynika to przede wszystkim z odwrócenia wyniku na wycenie pozycji walutowej. W 2016 r. uzyskaliśmy dodatniego wyniku na różnicach kursowych w wysokości 1,8 mln zł, co jest konsekwencją m.in. skuteczniejszego zarządzania pozycją walutową (w tym + 1 mln zł zysku na transakcjach zabezpieczających). W związku z dynamicznym umocnieniem dolara amerykańskiego do złotego w IV kwartale 2016 r. oraz w oparciu o rekomendacje doradcy w zakresie zarządzania pozycją walutową Grupa zwiększała wartość transakcji forward zakupu dolarów amerykańskich. Takie transakcje były zawierane także w I kwartale br. Niespodziewane odwrócenie trendu i osłabienie dolara wobec złotego spowodowało, że Grupa poniosła na tych transakcjach stratę przewyższającą zyski na różnicach kursowych wynikających z zobowiązań denominowanych w dolarze amerykańskim. Łącznie wynik na różnicach kursowych oraz transakcjach zabezpieczających pozycję walutową przypisanych do segmentu modowego wyniósł w pierwszych trzech kwartałach br. -1,1 mln zł.

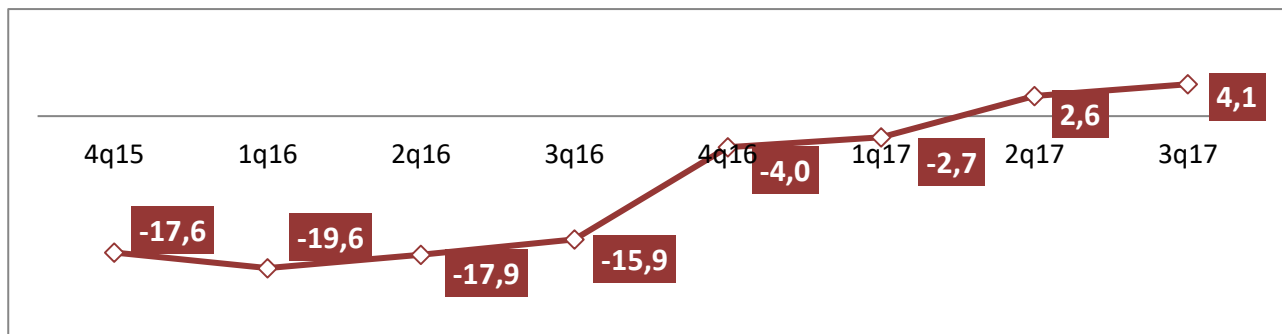
Pozytywny wpływ na wynik w 2016 roku miało także rozwiązanie rezerw na potencjalnie zagrożone wykorzystaniem gwarancje czynszowe sklepów własnych segmentu modowego. W związku z zawarciem z wynajmującymi porozumień poprawiających warunki najmu tych sklepów ryzyko wykorzystania gwarancji radykalnie się zmniejszyło, a tym samym rezerwy te mogły zostać rozwiązane. Z tego tytułu przychody finansowe w 2016 r. wyniosły 0,7 mln zł. W 2017 r. nie miały miejsce takie operacje.

Poziom kosztów odsetkowych w 2017 r. wyniósł 0,5 mln zł, co oznacza wzrost o 80% w porównaniu do roku poprzedniego.

Sieć modowa na koniec września 2017 liczyła 37,5 tys. m<sup>2</sup> (271 sklepów – w tym 30 własnych i 236 franczyzowe – oraz 5 multibrandowych kornerów franczyzowych na krajowym i zagranicznym rynku modowym. W ujęciu geograficznym są to 228 sklepy działające na rynku polskim (bez kornerów multibrandowych) oraz 43 zagranicą (na Ukrainie i w Rosji).

W ocenie zarządu trzeci kwartał br. był jednocześnie kolejnym okresem stopniowego poprawiania wyników wygenerowanych przez segment modowy. Poniższy wykres pokazuje zmianę wartości kroczącego 12-miesięcznego EBIT wypracowanego na tym rynku.

Wykres nr 1. EBIT kroczący z 12 miesięcy sektora modowego ( w mln zł)



Jesienią 2015 r. została podjęta decyzja o zmianie strategii segmentu modowego. Polegała ona na koncentracji na podwyższeniu marży handlowej poprzez obniżenie cen zakupu towarów oraz zmniejszenie upustów udzielanych klientom. Konieczne do tego było wprowadzenie zmian w kolekcji oraz pozyskanie części nowych dostawców, co wymagało czasu. Począwszy od czwartego kwartału 2016 r. widać, że wprowadzone zmiany przynoszą stopniowo oczekiwane efekty i segment mody zaczął generować zyski.

### 2.3 Zdarzenia po dniu bilansowym

Po dniu bilansowym wystąpiły następujące istotne zdarzenia mające wpływ na sytuację gospodarczą Emitenta

- 18 października 2017 został podpisany aneks do umowy kredytowej pomiędzy Redan SA i Top Secret Sp. z o.o. z bankiem HSBC ustalający termin spłaty kredytu importowego na dzień 30 listopada 2017 r. oraz wydłużający dostępność limitu na akredytywy do 31 maja 2018 r. szczegółowo opisany w raporcie bieżącym 33/2017 .
- 30 października 2017 nastąpiła rezygnacja członka RN Redan Pana Jacka Jaśkiewicza,

## 3 Czynniki, które będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

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

- tempo wzrostu gospodarczego oraz dochody do dyspozycji klientów w Polsce i w krajach, w których działa Grupa oraz związana z nim skłonność klientów do konsumpcji;
- poziom kursu złotego w stosunku do USD i CNY (zakupy importowe) i EUR (zakupy towarów oraz czynsze denominowane w tej walucie);
- zmiana kursu rumuńskiej lei, ukraińskiej hrywny, rosyjskiego rubla i euro do złotego w związku z denominowaniem części sprzedaży w tych walutach;
- utrzymanie przez Grupę Redan dotychczasowych możliwości zakupów towarowych z odroczonymi terminami płatności;
- poziom dostępnych limitów akredytywowych a tym samym możliwości zakupów importowych w zakładanym wolumenie i strukturze krajów zakupu;
- dynamika postępu procesu uporządkowania i przywrócenia optymalnej i pożądanej struktury zatowarowania sieci handlowej w segmencie dyskontowym istotnie zaburzonej w okresie luty–kwiecień br.;
- poziom kapitału obrotowego, w tym wyprzedaż towarów z poprzednich sezonów;
- zdolność Redan do pozyskania nowego źródła finansowania związanego z koniecznością refinansowania kredytu importowego udzielonego przez HSBC Bank Polska SA, który będzie wymagalny 30 listopada 2017 r. lub z wynegocjowaniem z tym bankiem innego harmonogramu spłaty tego kredytu;

- wynik testu na utratę wartości praw ochronnych do znaku towarowego „Troll”, który zostanie przeprowadzony na koniec roku w związku ze spadkiem obrotów w 2017 r. towarów oznaczonych tym znakiem.

## 4 Struktura Grupy Redan

### 4.1 Organizacja Grupy Redan

W pierwszym półroczu 2017 roku została sprzedana poza Grupę spółka Adesso TXM s.r.o. prowadząca działalność w segmencie dyskontowym na rynku czeskim.

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

- **Redan SA** – podmiot dominujący – prowadzi logistykę (centrum logistyczne w Łodzi administrowane jest przez spółkę Loger Sp. z o.o.) dla części modowej (marki Top Secret, Troll i Drywash), a także koordynuje rozwój działalności zagranicznej. Coraz większe znaczenie zyskują jednak zadania związane z zarządzaniem Grupą, realizacją projektów IT oraz centralizowaniem wysokospecjalistycznych usług dla spółek z Grupy.
- **TXM SA** - prowadzi sieć sklepów detalicznych TXM textilmarket oraz sklep internetowy [www.txm.pl](http://www.txm.pl). 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.** – zarządzająca markami na rynku modowym (Top Secret, Troll a także Drywash), a zatem odpowiadająca za projektowanie, zakup towarów oraz ich sprzedaż, a także prowadząca w Polsce sieci sklepów detalicznych i sprzedaż on-line [www.topsecret.pl](http://www.topsecret.pl)
- **Delta-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 Slovakia s.r.o** jest to spółka słowacka, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na terytorium Słowacji w sieci TXM textilmarket.
- **Adesso TXM Romania s.r.l.** jest to spółka rumuńska, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na terenie Rumuni 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 i dyskontowych 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 uporządkowaniem jej działalności.

Na następnej stronie przedstawiono strukturę Grupy Kapitałowej Emitenta.

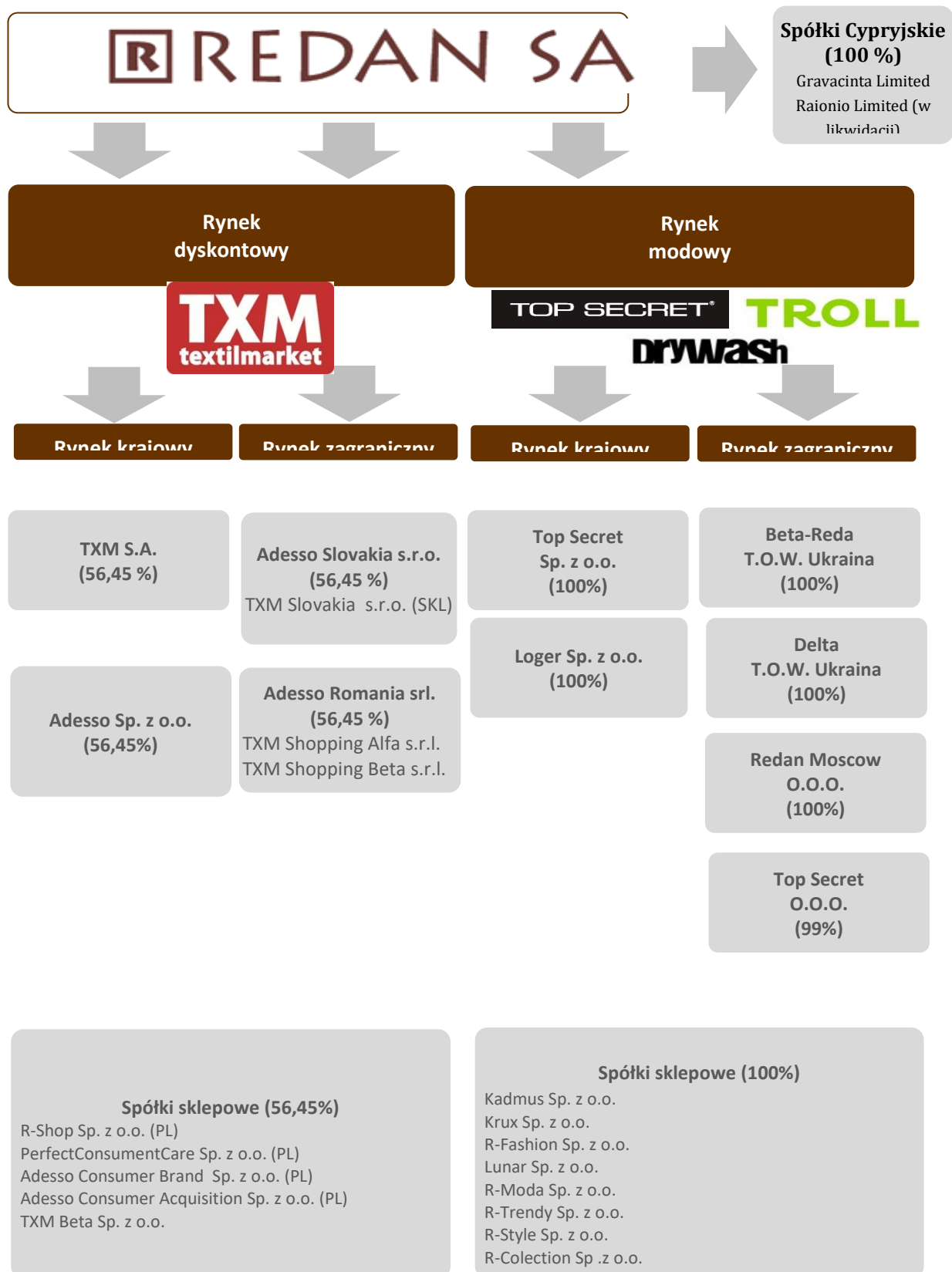
### 4.2 Wykaz jednostek podlegających konsolidacji

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 Redan do dnia ustania tej kontroli.

Na dzień 30 września 2017 roku konsolidacją zostały objęte następujące spółki: REDAN SA jako jednostka dominująca, jednostki zależne: TXM SA, Top Secret Sp. o.o., Adesso Sp. z o.o., Adesso Slovakia s.r.o., Adesso Czechy s.r.o. (sprzedana dnia 24 maja 2017), Adesso Romania s.r.l., ACB Sp. z o.o., Perfect Consumer Care Sp. z o.o., TXM Beta Sp. z o.o., Adesso Consumer Acquisition Sp. z o.o., Shopping Alfa s.r.l., Krux Sp. z o.o., Kadmus Sp. z o.o., T.O.W. Beta Reda Ukraina, T.O.W. Delta Ukraina, O.O.O. Redan Moskwa, O.O.O. Top Secret RS, Loger Sp. z o.o., Lunar Sp. z o.o., R-Moda Sp. z o.o., R-Style Sp. z o.o., R-Shop Sp. z o.o., R-Trendy Sp. z o.o., R-Fashion Sp. z o.o., R-Line Sp. z o.o., R-Colection Sp. z o.o. oraz Gravicinta Ltd oraz Raionio Ltd.



Diagram nr 1. Struktura Grupy Kapitałowej Redan na dzień bilansowy



## **5 Zasady rachunkowości**

### **5.1 Istotne zasady rachunkowości**

#### **5.1.1 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.

### **5.2 Zasady rachunkowości**

Zasady rachunkowości oraz metody wycień przyjęte do przygotowania Skróconego Skonsolidowanego Kwartalnego Sprawozdania Finansowego są spójne z zasadami opisanymi w zbadanym Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym za rok zakończony 31 grudnia 2016 roku sporządzonym według MSSF ( nota 3.1-3.25 Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego 2016 według MSSF GK Redan SA).

## **6 Informacje dodatkowe**

### **6.1 Stanowisko zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz**

Grupa Kapitałowa Redan nie opublikowała prognoz finansowych na rok 2017.

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

Zmiany odpisów aktualizujących wartość aktywów według stanu na 30 września 2017 oraz 31 grudnia 2016 zostały zaprezentowane w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej Redan SA za trzy kwartały 2017 roku w notach dotyczących poszczególnych grup aktywów oraz w Jednostkowym Sprawozdaniu Finansowym Redan SA za trzy kwartały 2017 roku w zespole not numer 9 – Utrata wartości ujęta w bieżącym roku.

### **6.3 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.

## 6.4 Segmenty operacyjne

Zgodnie z wymogami MSSF 8, Grupa identyfikuje segmenty operacyjne w oparciu o wewnętrzne raporty dotyczące tych elementów Grupy. Zostały one zaprezentowane w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej Redan SA za trzy kwartały 2017 roku w zespole not numer 4.1 – 4.6 – Segmenty operacyjne.

## 6.5 Kapitał akcyjny Spółki

### 6.5.1 Emisja kapitałowych papierów wartościowych

W okresie od stycznia do dnia sporządzania niniejszej informacji dodatkowej nie były prowadzone żadne działania w celu emisji nowych akcji Spółki.

### 6.5.2 Emisja, wykup i spłaty nieudziałowych papierów wartościowych

Na dzień sporządzenia niniejszej informacji dodatkowej Spółka nie posiada wyemitowanych papierów wartościowych o charakterze dłużnym.

### 6.5.3 Akcjonariusze posiadający ponad 5% głosów na WZA:

Wykaz akcjonariuszy posiadających na dzień sporządzenia niniejszej informacji dodatkowej ponad 5% akcji Redan SA przedstawiony został w tabeli poniżej.

Tabela nr 10. Wykaz akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% akcji Redan SA na dzień sporządzenia sprawozdania

Akcjonariusz	Porozumienia akcjonariuszy	liczba akcji	% kapitału zakładowego	liczba głosów	% głosów na WZA
Radosław Wiśniewski wraz ze spółką zależną Redral Sp. z o.o. sp. k.	P_9 maja 2016	21 080 474	59,03%	25 785 274	63,26%
Piengjai Wiśniewska wraz ze spółką zależną Ores Sp. z o.o.	P_9 maja 2016	2 031 635	5,69%	2 031 635	4,98%
Pozostali akcjonariusze uczestniczący w porozumieniu z 9 maja 2016 (Teresa Wiśniewska)	P_9 maja 2016	140 000	0,39%	140 000	0,34%
Free Float	ND	12 457 135	34,89%	12 802 335	31,42%
SUMA		35 709 244		40 759 244	

Opis zawartych porozumień akcjonariuszy:

- P\_9 maja 2016

W dniu 09 maja 2016 r. akcjonariusze – Pan Radosław Wiśniewski, Pani Piengjai Wiśniewska, Pani Teresa Wiśniewska, Redral spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. z siedzibą w Łodzi oraz „Ores” sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi, zawarli porozumienie dotyczące m.in. zgodnego głosowania przez te podmioty na walnym zgromadzeniu Spółki, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5) ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej (Dz. U. z 2013 r., poz. 1382, ze zm.), o którym informowaliśmy wyczerpująco w raportach bieżących nr 10/2016 z dnia 10 maja 2016 r. oraz nr 30/2016 z dnia 21 czerwca 2016 r.

### 6.5.4 Stan posiadania akcji Redan SA przez członków Zarządu

Akcje Redan SA nie są w posiadaniu Redan SA, jednostek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej oraz osób działających w ich imieniu.

### **6.5.5 Stan posiadania akcji Redan SA przez członków Rady Nadzorczej**

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

Tabela nr 11. Liczba akcji Redan SA posiadanych przez członków rady nadzorczej

	Stan na 30.09.2017	Stan na 13.11.2017
Jacek Jaśkiewicz	30 000	
Leszek Kapusta	313 765	313 765
Piengjai Wiśniewska (wraz z Ores sp. z o.o.)	2 031 635	2 031 635

(\*)Piengjai Wiśniewska jest uczestnikiem porozumienia opisanego w punkcie 6.5.3

Członkowie Rady Nadzorczej nie posiadają akcji lub udziałów w podmiotach powiązanych z Redan SA podlegających konsolidacji.

### **6.5.6 Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w okresie objętym sprawozdaniem**

Na dzień 30 września 2017 r. Zarząd Redan SA działał w następującym składzie:

- Bogusz Kruszyński – Prezes Zarządu uprawniony do jednoosobowej reprezentacji

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem nie miały miejsca zmiany w składzie Zarządu Redan SA.

Na dzień 30 września 2017 r. Rada Nadzorcza spółki działała w składzie:

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

W dniu 30 października 2017 roku do Spółki wpłynęła rezygnacja Pana Jacka Jaśkiewicza z funkcji Członka Rady Nadzorczej, która została złożona ze skutkiem na dzień 31 października 2017 roku. Pan Jacek Jaśkiewicz jako przyczynę złożenia rezygnacji podał ważne powody osobiste. Pan Jacek Jaśkiewicz pełnił także funkcję członka Komitetu Audytu Redan SA. Rezygnacja p. Jacka Jaśkiewicza została opisana przez Emitenta w raporcie bieżącym nr 34/2017 z dnia 30 października 2017 roku.

### **6.6 Informacja dotycząca dywidendy**

Do końca września 2017 r. Emitent nie wypłacił ani nie deklarował wypłaty dywidendy.

### **6.7 Informacje o postępowaniach sądowych**

Redan SA jest stroną powodową w sprawach o zapłatę należności od kontrahentów. Jednak na dzień sporządzenia niniejszej informacji dodatkowej 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.

### **6.8 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.

Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi zostały zaprezentowane w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Grupy Kapitałowej Redan w nocie 17 – Transakcje z Podmiotami Powiązanymi

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

### 6.9.1 Kredyty zaciągnięte przez spółki Grupy Redan

Informacja na temat zadłużenia finansowego spółek z Grupy Redan na dzień 30 września 2017 r. została podana w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej Redan za trzeci kwartał 2017 r. – noty 14 i 14.1 i 14.2.

### 6.9.2 Kredyty i pożyczki udzielone przez Spółki Grupy Redan

Wartość udzielonych kredytów i pożyczek według stanu na koniec września 2017 r. w Grupie Kapitałowej Redan przez Redan SA została szczegółowo opisana w nocie 17.2 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan.

### 6.9.3 Udzielone poręczenia i gwarancje

Na dzień 30 września 2017 r. Redan S.A. oraz Top Secret sp. z o.o. nie udzielił poręczeń i gwarancji, które by przekraczały 10% kapitałów własnych Redan SA.

Tabela nr 12. Zestawienie poręczeń podmiotów powiązanych na rzecz Redan S.A. według stanu na 30 września 2017 r.

Podmiot powiązany udzielający poręczenia na rzecz Redan SA	Rodzaj powiązania	Tytuł	Warunki finansowe	Kwota	Okres obowiązywania*
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	13 429,44 PLN	2018-12-30
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	67 617,62 PLN	2018-12-30
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	326 067,30 PLN	2018-12-30
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec Banku Zachodniego WBK S.A.	Poręczenie udzielone odpłatnie	2 700 000 PLN**	2018-02-08
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	160 754,86 PLN	2019-01-31
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	54 509,88 PLN	2019-03-31
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	42 341,99 PLN	2019-01-31
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	22 658,83 PLN	2018-11-23

Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	4595,45 PLN	2018-11-23
-----------------------	----------------------	---	--------------------------------	-------------	------------

\*w przypadku okresu obowiązywania poręczeń podano daty w jakich najpóźniej zgodnie z umowami mają zostać spłacone zobowiązania kredytowe Redan S.A.

\*\*maksymalny limit zadłużenia w kredycie w rachunku bieżącym, gwarancji oraz akredytyw dokumentowych Redan S.A.

Tabela nr 13. Zestawienie poręczeń podmiotów powiązanych na rzecz Top Secret sp. z o.o. według stanu na 30 września 2017 r.

Podmiot powiązany udzielający poręczenia na rzecz Top Secret sp. z o.o.	Rodzaj powiązania	Tytuł	Warunki finansowe	Kwota	Okres obowiązywania*
Redan S.A.	Główny udziałowiec	Zobowiązania wobec Raiffeisen-Leasing Polska S.A.	Poręczenie udzielone odpłatnie	537 661,62 PLN	2019-06-01
Redan S.A.	Główny udziałowiec	Zobowiązania wobec Raiffeisen-Leasing Polska S.A.	Poręczenie udzielone odpłatnie	93 360,42 PLN	2019-07-01

### **6.10 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 Grupy Redan.

Zarząd zwraca uwagę, że zgodnie z umową o kredyt importowy i linię akredytyw z dnia 17 grudnia 2014r. zawartą przez Redan SA oraz Top Secret Sp. z o.o. (jako kredytobiorcami) z HSBC Bank Polska SA oraz zawartymi do niej aneksami na dzień 30 listopada 2017 r. przypada termin spłaty kredytu importowego, którego wartość na dzień sporządzenia niniejszej informacji dodatkowej wynosi równowartość ok. 4,5 mln USD. Zarząd Redan prowadzi działania w celu pozyskania źródła refinansowania tego zadłużenia oraz jednocześnie negocjuje z HSBC Bank Polska SA zmianę terminu tej spłaty. Niepowodzenie obu tych procesów spowoduje wymagalność ww. kwoty, której Redan SA oraz Top Secret Sp. z o.o. nie będą w stanie spłacić ze środków własnych bez istotnej szkody dla ich działalności operacyjnej. O umowie z HSBC Bank Polska SA oraz aneksach do niej Spółka informowała w następujących raportach bieżących: raporcie bieżącym nr 21/2015 z 3.07.2015, raporcie bieżącym nr 32/2015 z 14.10.2015, raporcie bieżącym nr 11/2016 z 11.05.2016, raporcie bieżącym nr 43/2016 z 30.12.2016, w raporcie bieżącym nr 19/2017 z dnia 1 czerwca 2017 r. oraz raporcie bieżącym nr 33/2017 z dnia 18 października 2017r.

W opinii Zarządu nie istnieją obecnie inne – poza wskazanym powyżej - istotne zagrożenia dla realizacji zobowiązań Spółki.

## **7 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 i jej wyniki finansowe jak również, że sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Redan zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Łódź, 15 listopada 2017 r.

.....  
Bogusz Kruszyński - Prezes Zarządu