



R REDAN SA

TOP SECRET
EXPRESS YOURSELF

TROLL **drywash**

TXM
textilmarket

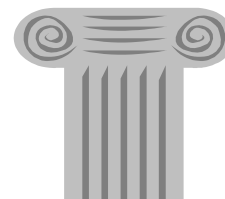
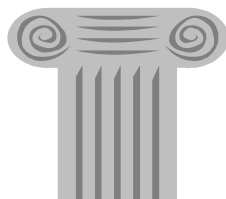
Podsumowanie wyników GK Redan po III kwartale 2014 r.

Warszawa, 13 listopada 2014 r.



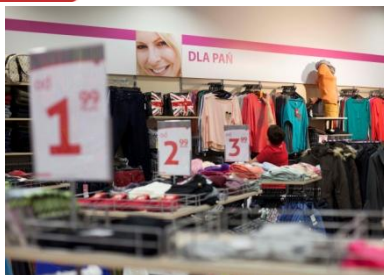
Filary Grupy Redan

R REDAN SA



rynek dyskontowy

TXM
textilmarket



rynek modowy

TOP SECRET **TROLL** **DRYWASH**
EXPRESS YOURSELF





Wyniki Grupy Redan

Dane w mln zł	I-III Q 2014	I-III Q 2013	zmiana %
Sprzedaż	352,4	330,2	6,7%
Marża handlowa	148,0	138,8	6,7%
<i>marża %</i>	42,0%	42,0%	0,0p.p.
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	139,6	135,2	3,2%
Wynik na sprzedaży	8,5	3,6	138%
Wynik przed opodatkowaniem	0,8	-1,6	
Wynik netto	-2,1	-0,4	

- ➔ Biznes Grupy Redan przynosi coraz większe zyski
 - wynik na sprzedaży zwiększył się do **8,5 mln zł**
- ➔ Ujemne różnice kursowe obniżają wyniki o 4 mln zł
- ➔ Podatkowe obciążenia wyniku zwiększył się o 4,2 mln zł r/r
 - wdrożyliśmy projekty neutralizujące częściowo te negatywne zmiany

- **+ 5,8 mln zł** poprawa wyniku na sprzedaży części dyskontowej r/r
- **+2,8 mln zł** poprawa wyniku na sprzedaży w części modowej w Polsce
- **-2,9 mln zł** pogorszenia wyniku na sprzedaży części modowej na rynkach zagranicznych



Wyniki sektora modowego

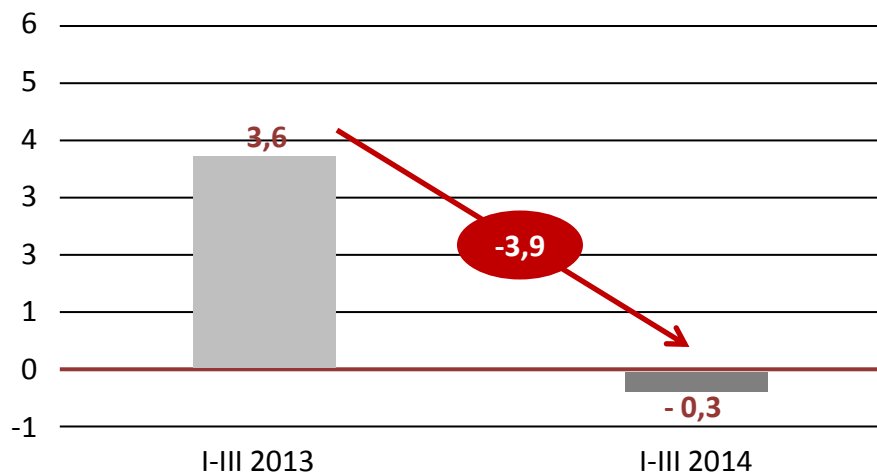
Dane w mln zł	I-III Q 2014	I-III Q 2013	zmiana %
Sprzedaż	161,6	162,6	-0,6%
Marża handlowa	68,3	71,1	-3,9%
<i>marża %</i>	<i>42,3%</i>	<i>43,7%</i>	<i>-1,4 p.p.</i>
Koszty sprzedaży i zarządu	72,8	74,2	-1,9%
Wynik na sprzedaży	-4,4	-3,1	
Saldo przychodów i kosztów finansowych	-4,0	-1,7	
Wynik przed opodatkowaniem	-8,3	-5,9	

- ➔ Wyraźna poprawa wyników uzyskiwanych w Polsce
- ➔ Pogorszenie wyników na rynkach zagranicznych, głównie w rezultacie dewaluacji hrywny i rubla
- ➔ Ujemne różnice kursowe związane z umocnieniem USD wobec PLN oraz dewaluacją hrywny wobec zarówno USD jak i PLN



Pogorszenie wyników na Wschodzie

Zagranica – wynik przed opodatkowaniem (mln zł)



Podjęte działania dostosowawcze:

- ➔ Zmniejszenie sieci sklepów na Ukrainie i wstrzymanie rozwoju sklepów w Rosji
- ➔ Dostosowanie cen sprzedaży do osłabiających się walut lokalnych w celu obrony marży handlowej
- ➔ Intensyfikacja wyprzedaży towarów z poprzednich sezonów – otwarcia sklepów outletowych na Ukrainie
- ➔ Zmniejszenie udziału sprzedaży w Rosji i na Ukrainie z 31% w 2013 do 22% w 2014 r.

➔ Ograniczamy biznes, działamy maksymalnie bezpiecznie



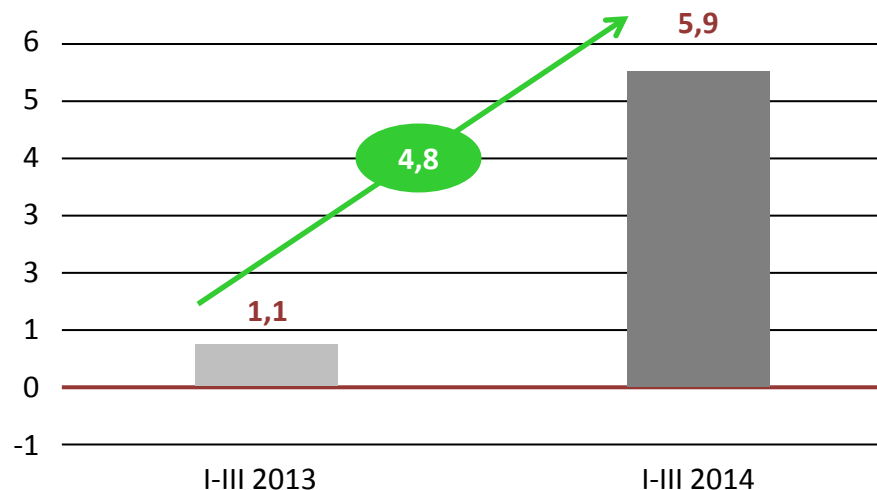
Zmiany w produkcji generują rosnące zyski w Polsce

TOP SECRET
EXPRESS YOURSELF

Podstawowe źródła poprawy wyników w Polsce:

- ➔ Wzrost sprzedaży na m2 o 10,5% w rezultacie:
 - obniżenia progów cen towarów nawet do 20% r/r w wybranych droższych grupach asortymentowych
 - szybszej odsprzedaży nowej kolekcji w ww grupach o ok. 25% r/r w pierwszych tygodniach sprzedaży
 - wcześniejszego wprowadzenia kolekcji jesień/zima w sierpniu i wrześniu
 - wyższa efektywność nowego konceptu sklepów Top Secret
 - wzrost udziału sklepów w nowym bardziej efektywnym konceptie do 35% sieci Top Secret
- ➔ Stabilizacja marży % pomimo obniżenia progów cen
- ➔ Wzrost powierzchni sieci o 3%
- ➔ Utrzymanie kosztów eksploatacji sklepów

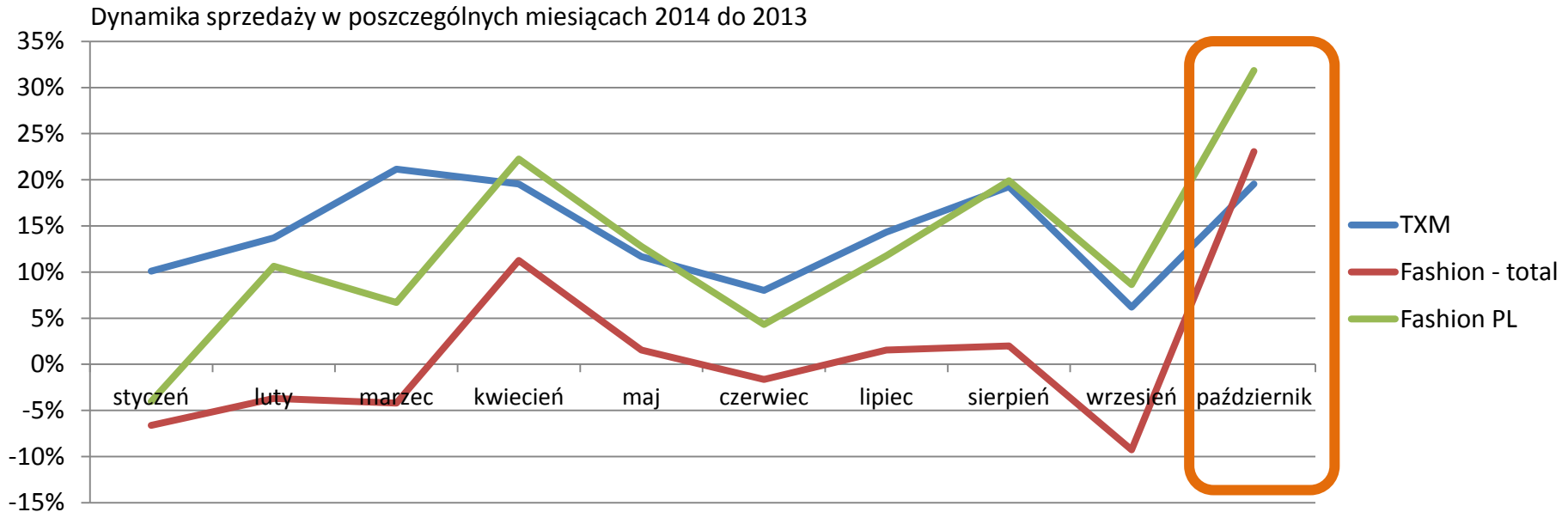
Polska – wynik przed opodatkowaniem (mln zł)



➔ Zyski w kolejnych okresach będą rosły



Sprzedaż w październiku



- ➔ Wysoka dynamika październikowej sprzedaży w obu segmentach, mimo niesprzyjającej pogody
- ➔ Segment modowy - duży wzrost sprzedaży potwierdza, że wprowadzone zmiany zostały dobrze przyjęte przez Klientów
- ➔ Segment dyskontowy – utrzymywanie przez wszystkie miesiące br. wysokiego poziomu dynamiki. Październik jest kolejnym miesiącem potwierdzającym dobrą pozycję TXM



Wyniki sektora dyskontowego

Dane w mln zł	I-III Q 2014	I-III Q 2013	zmiana %
Sprzedaż	190,7	167,4	13,9%
Marża handlowa	79,6	67,5	17,8%
marża %	41,7%	40,3%	+1,4 p.p.
Koszty sprzedaży i zarządu	65,9	59,6	10,4%
Wynik na sprzedaży	13,7	7,9	74%
Wynik przed opodatkowaniem	11,6	6,3	84%

➔ Wyniki wypracowane przez III kwartały 2014 r. są dużym sukcesem

➔ Głównymi czynnikami sukcesu jest:

- trafny wybór oferty towarowej
- efektywne akcje marketingowe
- optymalizacja kosztów funkcjonowania

➔ Wdrażane zmiany mają charakter trwały, dlatego stanowi to zapowiedź bardzo dobrych wyników, które część dyskontowa wypracuje **w całym 2014 r.**

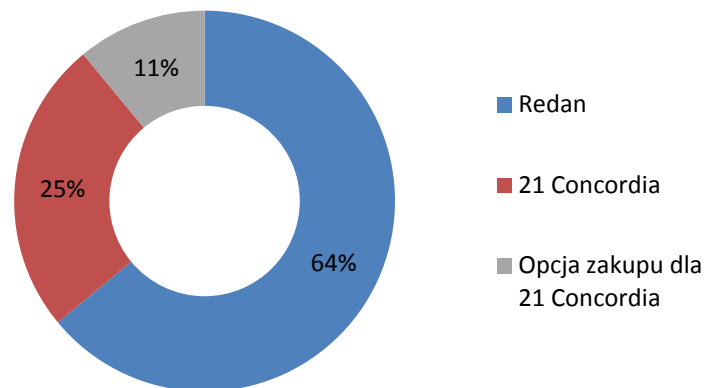




Współpraca z 21 Concordia w zakresie rozwoju Adesso

- ➔ W 2015 r. planowane otwarcie ok. 50 nowych sklepów TXM w kraju i zagranicą (Czechy, Słowacja, Rumunia)
- ➔ Przedstawiciele 21 Concordia będą czynnie wspierali rozwój sieci TXM poprzez wprowadzenie przedstawicieli do Rady Nadzorczej Adesso

Struktura akcjonariatu Adesso:



- ➔ Wartość **wszystkich akcji Adesso**, wynikająca z zawartej transakcji, wynosi ok. **140 mln zł**
- ➔ Obecna kapitalizacja Redan to ok. 85 mln zł
- ➔ Gdyby Adesso SA było jedynym aktywem Redan, oznaczałoby to **cenę 1 akcji Redan** w wysokości ok. **3,90 zł**
- ➔ Wartość Adesso będzie rosła:
 - w wyniku osiągania coraz lepszych wyników
 - jako rezultat lepszej wyceny w momencie debiutu na giełdzie pod koniec 2015 r.
- ➔ **Akcje Redanu są mocno niedowartościowane**





Kapitał pozyskany na rozwój działalności

Projekty służące pozyskaniu kapitału

→ Sprzedaży 25% akcji Adesso SA (TXM) dla 21 Concordia	35 mln zł
→ Umowa kredytowa Adesso	40 mln zł
→ Linia akredytywowa dla segmentu modowego	14 mln zł

Cel wykorzystania pozyskanych środków

→ Spłata zadłużenia oraz rozwiązanie umowy restrukturyzacyjnej	57 mln zł
→ Kapitał na rozwój	32 mln zł

- Proces restrukturyzacji zadłużenia został zakończony. Odzyskaliśmy pełną swobodę w zakresie planów rozwojowych
- Pozyskane dodatkowe środki pozwalają na sfinansowanie rozwoju Grupy



Podsumowanie

➔ Wyniki Grupy za I-III Q 2014 r. :

- bardzo dobre wyniki sieci dyskontowej TXM, które będą kontynuowane
- część modowa w Polsce wypracowuje zyski wynikające z wprowadzanych zmian; będą one rosły
- rentowność części fashion obniża niesprzyjająca sytuacja na Wschodzie; znaczenie tej części biznesu się zmniejsza

➔ Sprzedaż mniejszościowego pakietu akcji Adesso oraz pozyskane nowe finansowanie dłużne pozwoliły na:

- pozyskanie ponad 30 mln zł na finansowanie planów rozwojowych
- zakończenie restrukturyzacji zadłużenia





Kontakt

Redan SA:

ul. Żniwna 10/14, 94-250 Łódź

centrala: (42) 617 71 00

faks: (42) 617 71 22

e-mail: redan@redan.com.pl

Za relacje z mediami oraz inwestorami odpowiada:

Agencja Tauber Promotion

(22) 833 25 02

e-mail: redan@tauber.com.pl





Sieć sprzedaży – 650 sklepów (stan na 31.10.2014 r.)

	Sklepy własne	Franczyza	Kornery	Suma
rynek dyskontowy				
	304			304
rynek modowy				
Polska	30	176	87	293
Rosja	0	20	0	20
Ukraina	9	24	0	33
Razem modowy	39	200	107	346