



Łódź, w dniu 17 maja 2022 r.

**Walne Zgromadzenie
Redan SA z siedzibą w Łodzi**

**WNIOSEK ZARZĄDU REDAN SA
w sprawie dalszego istnienia Spółki**

Działając w imieniu Redan SA z siedzibą w Łodzi, na podstawie art. 397 Kodeksu Spółek Handlowych wnoskujemy, aby Zwyczajne Walne Zgromadzenie Redan SA podjęło uchwałę o dalszym istnieniu Spółki oraz o kontynuowaniu przez nią działalności.

UZASADNIENIE

Zgodnie z art. 397 Kodeksu spółek handlowych *„Jeżeli bilans sporządzony przez zarząd wykaże stratę przewyższającą sumę kapitałów zapasowego i rezerwowych oraz jedną trzecią kapitału zakładowego, zarząd obowiązany jest niezwłocznie zwołać walne zgromadzenie celem powzięcia uchwały dotyczącej dalszego istnienia spółki”*.

W związku z powyższym Zarząd Redan SA składa wniosek o podjęcie przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie uchwały o dalszym istnieniu Spółki o kontynuowaniu przez nią działalności.

Wniosek umotywowany jest następującymi przesłankami:

1. Poprawa wyników Redan w 2021 r.

W 2021 r. Redan poprawił wynik operacyjny o 2,2 mln zł, choć nadal był on ujemny i wyniósł -5,2 mln zł.

EBITDA wyniosła zaś -3,0 mln zł. Na taką samą kwotę składa się strata poniesiona na hurtowej wyprzedaży towarów z poprzednich sezonów wraz z powiększonymi odpisami aktualizującymi wartość towarów. Zatem, gdyby nie było tych operacji wyprzedaży stoków, Redan w 2021 r. uzyskałby próg rentowności na poziomie EBITDA. Zgodnie z obowiązującymi od września 2020 r. warunkami współpracy ze spółkami z grupy kapitałowej Top Secret Sp. z o.o. od kwietnia 2022 r. Redan nie powinien już ponosić strat z tego tytułu, co przełoży się zauważalnie na poprawę wyników Spółki.



2. Obsługa biznesu marki „Top Secret” w Polsce

Operacje związane z biznesem marki „Top Secret” w Polsce prowadzone w 2021 r. zapewniały Redan 89% przychodów ze sprzedaży oraz 74% wypracowanej marży handlowej (bez straty na wyprzedzący towarów z poprzednich sezonów, lecz wraz z przychodami z tytułu usług). W praktyce jednak Redan zapewnia głównie obsługę logistyczną tych procesów, lecz ma ograniczone możliwości wpływu na generowanej na tej działalności wyniki, gdyż przychody uzyskiwane przez Redan bezpośrednio zależą od obrotów w sklepach i e-commerce marki „Top Secret”.

Ostatnie dwa lata były pełne wyzwań. Najpierw pandemia koronawirusa SARS-CoV-2, której kolejne fale spowodowały znaczące spadki sprzedaży. Gdy nastawienie klientów do ryzyka zachorowania na COVID-19 wyraźnie się zmniejszyło, wówczas wystąpiły czynniki zmniejszające dochody klientów do dyspozycji (np. inflacja, wzrost rat kredytowych), a następnie dodatkowo niepewność dochodów (wprowadzenie Polskiego Ładu) oraz sytuacji politycznej (wybuch wojny w Ukrainie).

Po trudnym okresie ostatnich dwóch lat oraz także I kwartale 2022 r., kwiecień oraz maj bieżącego roku przynoszą poprawę sprzedaży „Top Secret” w Polsce. Daje to nadzieję, że sytuacja ulegnie normalizacji. Choć bez wątplenia jest ona turbulentna i podatna na ewentualne kolejne zawirowania.

Operacje związane z obsługą marki „Top Secret” w najbliższych latach nadal będą dla Redan podstawową działalnością. Istotnym elementem naszej strategii jest jednak poszukiwanie obszarów dywersyfikujących zależność od tego brandu.

3. Rozwój i dywersyfikacja brandowa sprzedaży zagranicznej

Redan rozwija sprzedaż zagraniczną odzieży, szczególnie do multibrandowych sklepów internetowych. Oczekuje się, że ten segment rynku odzieżowego będzie rósł w kolejnych latach.

W 2021 sprzedaż zagraniczna Redan wzrosła o 44% (tj. 2,8 mln zł). Na tej działalności Redan generuje pozytywny wynik dzięki relatywnie niskim kosztom jej prowadzenia oraz przy niskim ryzyku należności. W kolejnych okresach będziemy kłaść nacisk na jej rozwój.

W roku 2021 sprzedawaliśmy za granicą wyłącznie towary pod marką „Top Secret”. Obecnie podejmujemy działania, aby wprowadzić do tego kanału także towary innych dostawców. Oczekujemy pierwszych transakcji tego rodzaju w 2022 r. Z pewnością początkowo ich znaczenie nie będzie duże, ale w każdym kolejnym roku ich udział powinien się zwiększać.

4. Rozwój usług logistycznych

Jak wskazano powyżej, Redan zapewnia realnie obsługę logistyczną dla operacji marki „Top Secret” w Polsce. W związku z tym, bazując na posiadanych kompetencjach w zakresie prowadzenia usług logistycznych obejmujących m.in. transport międzynarodowy, odprawy celne, operacje magazynowe, w szczególności realizację wysyłek do klientów e-commerce oraz obsługę zwracanych przez nich towarów, jesienią 2021 r. Redan rozpoczął świadczenie usług logistycznych dla zewnętrznych odbiorców jako operator logistyczny.

Zarówno rozwój sprzedaży e-commerce jak i rosnące w Polsce zapotrzebowanie na świadczenie usług logistycznych otwiera duże możliwości rozwoju w obszarze logistyki kontraktowej. Zatem w



kolejnych okresach Redan będzie rozwijał tą działalność wykorzystując posiadane doświadczenie oraz zasoby magazynowe. W tym celu są poszukiwani kolejni partnerzy.

5. Prognozowana poprawa wyników Redan

Czynniki opisane powyżej w punktach 1 (brak wpływu wyprzedaży stoków na wyniki Redan), 3 i 4 dają racjonalną podstawę do oczekiwania, że wyniki Redan w kolejnych latach powinny się poprawiać i Spółka powinna generować zyski.

Zaś dzięki rozwojowi obszarów wskazanych w punktach 3 i 4 zależność Redan od biznesu „Top Secret” będzie stopniowo się zmniejszać.

Biorąc pod uwagę przedstawione powyżej fakty wnioskujemy, aby Zwyczajne Walne Zgromadzenie Redan SA, podjęło uchwałę o dalszym istnieniu Spółki oraz o kontynuowaniu przez nią działalności.

.....
Bogusz Kruszyński
Prezes Zarządu Redan SA

.....
Dariusz Młodziński
Członek Zarządu Redan SA