

Szanowni Państwo,

W imieniu Zarządu Spółki przedstawiam Państwu roczny raport jednostkowy Rainbow Tours S.A. za rok 2012.

W 2012 roku Spółka osiągnęła pozycję wicelidera na rynku organizatorów usług turystycznych. Wypracowane przez spółkę przychody w kwocie 589 mln wskazują, że nadal umacnia ona swoją pozycję w branży. W pierwszym kwartale 2012 roku spółka zanotowała ujemny wynik finansowy. Na zaistniałą sytuację znaczący wpływ miały bardzo wysokie kursy walut obcych. W kolejnych kwartałach ta sytuacja była bardzo dynamiczna. Środowisko oraz rynek były zdominowane przez spektakularne upadki organizatorów turystyki. Triada, Sky Club i kilkunastu mniejszych operatorów zakończyło działalność pozostawiając poza granicami kraju ponad 10 tysięcy klientów.

Zła prasa oraz wzmożone kontrole Urzędów Marszałkowskich, a także działalność UOKiK nie wpłynęły pozytywnie na zachowania konsumentów, którzy wstrzymywali się z zakupem wycieczek do ostatniej chwili. W świetle tak niesprzyjających warunków tym bardziej taki dynamiczny wzrost sprzedaży postrzegamy sobie za ogromny sukces. Dlatego warto podkreślić, że pomimo niełatwej sytuacji udało się osiągnąć dodatni wynik i dynamicznie zwiększyć przychody z 408,9 mln zł w 2011 do 588,9 mln zł w roku 2012, co stanowi wzrost o ponad 44 %. Wzrost przychodów w tak niepewnym okresie potwierdza ogromny potencjał rynku usług turystycznych w Polsce i mimo niewątpliwych zagrożeń (niewielki wzrost gospodarczy, niestabilna waluta, zagrożenia polityczne i gospodarcze) dalej uważamy, iż jest to branża, która w perspektywie kolejnych lat ma szansę rozwijać się w tempie co najmniej kilkunastu procent rocznie. Założenie wynika z faktu, że wskaźnik klientów uczestniczących w zorganizowanych imprezach turystycznych do ogółu populacji w Polsce stanowi niecałe 4,0 %, w Niemczech ponad 20%, natomiast w Czechach sięga ponad 12% populacji. Można zatem przyjąć tezę, że rynek, na którym działa Spółka jest w dalszym ciągu bardzo rozwojowy.

Rok 2012 to także czas absorbowania dokonanych wcześniej inwestycji, przede wszystkim w spółce Bee & Free spółka z o.o. (działającej pod nazwą handlową Bee Free Holidays). Podjęte działania zmieniły w znaczący sposób ofertę oraz zweryfikowały grupę docelową. Marka kojarząca się głównie z ofertą do krajów arabskich w tej chwili oferuje również wyjazdy do ciepłych destynacji europejskich. Propozycje skierowane są do młodych i nowoczesnych ludzi o skromniejszym budżecie. Zabiegi restrukturyzacyjne doprowadziły do znaczącego spadku kosztów zarządu oraz spowodowały niewielkim ale dodatni wynik finansowy.

W 4 kwartale 2012 roku Zarząd podjął decyzję o sprzedaży udziałów (71% kapitału) w Traveltech sp. z o.o. - spółce specjalizującej się w tworzeniu oprogramowania dla branży turystycznej, przede wszystkim w zakresie sprzedaży biletów lotniczych on-line, za kwotę 135 tys EURO. Ponadto dzięki tej transakcji Spółka uzyskała dodatkowo 240 tys EURO z tytułu cesji pożyczek udzielonych Traveltech w kwocie wynoszącej 966.039 PLN.

Spółka w dalszym ciągu rozwijała sieć sprzedaży poprzez tworzenie kolejnych biur własnych oraz co jest nowością, przez rozwój sieci franczyzowej (na koniec 2012 roku w sieci franczyzowej działało 10 biur).

Spółka może się również poszczycić wysokim wzrostem sprzedaży w segmencie B2B, czyli w zakresie usług świadczonych dla przedsiębiorstw, przede wszystkim w organizacji podróży służbowych i biznesowych oraz wyjazdów motywacyjnych, oraz kongresów. Dzięki rozwojowi tego kanału sprzedaży Spółka znajduje się wśród 10 największych dystrybutorów biletów lotniczych w Polsce.

Dodatkowo Spółka dynamicznie rozwinęła działalność działu czarterów, oferując w samolotach bloki miejsc dla mniejszych touroperatorów. Strategia spółki w tym zakresie będzie kontynuowana w latach kolejnych. Spółka zamierza osiągać wymierne zyski na działalności konsolidatora samolotów czarterowych.

Osobnego omówienia wymaga wynik finansowy emitenta, jako że spółka zamyka rok z zyskiem 4,4 mln zł. Na ten wynik wpłynęła niezwykle restrykcyjna polityka finansowa oraz lepsze wykorzystanie zakontraktowanych miejsc w samolotach i hotelach. Wynik 2012 mógłby być znacznie lepszy, gdyby nie perturbacje na rynku spowodowane upadkami organizatorów turystyki na początku lata 2012. Spółka jest w stanie osiągnąć znacznie lepsze wyniki w kolejnych latach, przy założeniu że realizowany będzie program redukcji kosztów w spółkach zależnych oraz bezpośrednio u emitenta, a efekty przyniosą większe kontrakty zakupowe przede wszystkim kontrakty hotelowe oraz z liniami lotniczymi.

Strategia Zarządu na rok 2013 i kolejne lata to konsekwentna budowa silnej, wiodącej i rozpoznawalnej marki „Rainbow Tours” oraz „Bee Free” (marki z wyjazdami tańszymi dla młodych ludzi), oraz dużej grupy kapitałowej obejmującej swym działaniem wszystkie aspekty rynku turystycznego w Polsce. Oprócz producenta usług (touroperatora) w skład grupy wchodzi solidny kanał dystrybucji tradycyjnej, czyli sieć własnych salonów sprzedaży, sieć franczyzowa oraz działające jako multiagent biura podróży ABC Świat Podróży. Dalej rozwijane będą internetowe kanały dystrybucji, które jako tańsze i bardziej efektywne w perspektywie kilku lat mają szansę konkurować z powodzeniem z kanałem tradycyjnym. Jesteśmy przekonani, iż współdziałanie i synergia wszystkich elementów grupy pozwoli nam na bardzo dynamiczny rozwój i konkurowanie z dużym powodzeniem z innymi graczami na rynku.

Zaufanie, jakim nas obdarzyli akcjonariusze zobowiązuje. Dlatego też w latach kolejnych będziemy angażować wszystkie nasze siły i środki i zrobimy wszystko, aby konsekwentnie realizować strategię dynamicznego wzrostu spółki i jej wartości.

Z poważaniem,


Grzegorz Baszczyński
Prezes Zarządu Rainbow Tours S.A.

Łódź, dnia 30 kwietnia 2013r.