



Szanowni Państwo,

W imieniu Zarządu Spółki przedstawiam Państwu roczny raport jednostkowy Rainbow Tours S.A za rok 2011.

Rok 2011 był kolejnym rokiem umacniania pozycji Spółki na rynku usług turystycznych, a dynamiczny wzrost przychodów (o niemal 100 mln) pozwolił zająć Spółce 2-3 miejsce wśród największych operatorów w sektorze turystyki wyjazdowej. Poczujemy sobie tak dynamiczny rozwój za duży sukces, bo sytuacja nie była sprzyjająca. Początek 2011 roku to przede wszystkim „arabska wiosna ludów” – która spowodowała załamanie się największego (egipskiego) kierunku wyjazdów z Polski. Kryzys gospodarczy i problemy wspólnej waluty europejskiej znalazły swoje odzwierciedlenie w postaci zamieszek w Grecji, kolejnym kierunku wyjazdów polskich turystów. Ostatni kwartał 2011 to z kolei mocne osłabienie złotego do głównych walut, USD i EUR, spowodowane kryzys finansów publicznych w południowej Europie. Zatem rok 2011 nie był łatwy, sytuacja polityczna i gospodarcza nie była pewna a ryzyko walutowe w znacznym stopniu wpłynęło na wyniki finansowe Spółki. Dlatego warto podkreślić, że pomimo niesprzyjających warunków udało się osiągnąć dodatni wynik i zwiększyć przychody z 309,1 mln zł w 2010 do 408,9 mln zł co stanowi wzrost o ponad 32,3%. Wzrost przychodów w tak niepewnym okresie potwierdza ogromny potencjał rynku usług turystycznych w Polsce i mimo niewątpliwych zagrożeń (niewielki wzrost gospodarczy i 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.

Rok 2011 to także czas inwestycji, w dniu 31 grudnia 2010 spółka podpisała umowę o zakupie 100% udziałów w Bee Free spółka z o.o. (firma specjalizująca się w wyjazdach do krajów arabskich), ponadto na przełomie roku 2010-2011 przejęła 12 biur sprzedaży należących wcześniej do Orbis Travel, a dodatkowo powstało 8 nowych biur sprzedaży, dzięki czemu sieć własna Spółki to obecnie 58 punktów.


Dzięki przejęciu Bee Free oferta spółki w zakresie najbardziej masowej turystyki (Egipt i Turcja i Tunezja) została znacznie poszerzona, a dzięki wspólnym kontraktom oraz poczynionym oszczędnościom także była tańsza. Spółka zanotowała też wysoki wzrost sprzedaży w segmencie B2B, czyli w sektor usług świadczonych dla przedsiębiorstw, przede wszystkim w zakresie organizacji podróży służbowych i biznesowych oraz wyjazdów motywacyjnych czy kongresów. Dodatkowo Spółka rozwinęła działalność działu czarterów, oferując w samolotach bloki miejsc dla mniejszych touroperatorów, działalność spółki w tym zakresie będzie kontynuowana w latach kolejnych, a Spółka zamierza osiągać wymierne zyski na działalności konsolidatora samolotów czarterowych.

Osobnego omówienia wymaga wynik finansowy emitenta, jako że spółka zamyka rok z zyskiem 5,4 mln zł. Na ten wynik spółki wpłynęła niezwykle restrykcyjna polityka finansowa oraz lepsze wykorzystanie zakontraktowanych miejsc w samolotach i hotelach. Wynik 2011 mógłby być znacznie lepszy, gdyby nie gwałtowne osłabienie PLN w stosunku do USD i EUR w ostatnim kwartale roku. 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 i z liniami lotniczymi).

Strategia Zarządu na rok 2012 i kolejne lata to konsekwentna budowa silnej i rozpoznawalnej marki „Rainbow Tours” (jako wiodącej) i „Bee Free” (marki dla tańszych ofert) 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 a także sieć biur podróży ABC Świat Podróży działającą w systemie „multiagent”. Dalej rozwijamy także internetowe kanały dystrybucji, które jako tańsze i bardziej efektywne w perspektywie kilku lat mają szansę konkurować z powodzeniem z kanałem tradycyjnym. Poprzez znajdującą się w grupie spółkę technologiczną TravelTech inwestujemy wreszcie w sektor IT w turystyce, cały czas rozwijając nowoczesne techniki sprzedaży, systemy rezerwacyjne online, silniki internetowe do sprzedaży biletów lotniczych oraz technologie takie jak „dynamic packaging” czy „white label”. 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 2012r.