

Szanowni Państwo,

W imieniu Zarządu Spółki przedstawiam Państwu roczny raport jednostkowy Rainbow Tours S.A za rok 2010.

Rok 2010 nie był rokiem łatwym w sektorze usług turystycznych, nastąpiła poprawa nastrojów konsumenckich ale jednocześnie wystąpiły zdarzenia które spowodowały zmniejszenie zainteresowania wyjazdami: katastrofa prezydenckiego samolotu (i potem okres żałoby narodowej) oraz wybuch wulkanu na Islandii i pył wulkaniczny, w efekcie czego zostały zamknięte lotniska w Europie, kryzys polityczny i gospodarczy w Grecji a pod koniec roku rewolucje w krajach arabskich. Rok 2010 zatem nie był łatwy, świadczą o tym upadki 2 znanych biur podróży: Selectours i Orbis Travel. Warto jednak podkreślić, że pomimo niesprzyjających warunków a w efekcie konsekwentnie realizowanej strategii udało się osiągnąć dodatni wynik i zwiększyć przychody z 276,7 mln zł w 2009 do 309,1 mln zł co stanowi wzrost o ponad 11,7 %. Wzrost przychodów w okresie stagnacji potwierdza ogromny potencjał rynku usług turystycznych w Polsce i mimo niewątpliwych zagrożeń (niewielki wzrost gospodarczy i niestabilna waluta, zagrożenia polityczne i klimatyczne) dalej uważamy, iż jest to branża, która w perspektywie dwóch-trzech lat ma szansę rozwijać się w tempie co najmniej kilkunastu procent rocznie.

Rok 2010 to wzrost kapitalizacji Spółki, to także czas pozyskania nowych kapitałów i akcjonariuszy dla dalszego rozwoju Spółki, w IV kwartale Spółka pozyskała 16.750.000 PLN z tytułu emisji 2.500.000 akcji serii F. Nowa emisja przeznaczona była na dokonanie przejęć: 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) a na przełomie roku 2010-2011 przejęła 12 biur sprzedaży należących wcześniej do Orbis Travel (w upadłości). Dzięki przejęciu Bee Free oferta spółki w zakresie najbardziej masowej turystyki (Egipt i Turcja i Tunezja) znacznie zostanie poszerzona, a dzięki wspólnym kontraktom także będzie tańsza. Przejęcie sieci Orbis Travel (wraz z pracownikami i kontaktami) to z kolei mocne wejście w sektor usług świadczonych dla przedsiębiorstw, przede wszystkim w zakresie sprzedaży biletów lotniczych, ale także organizacji wyjazdów biznesowych i motywacyjnych czy kongresów. Cele emisyjne zatem zostały niemal zrealizowane, choć Zarząd Spółki dalej szuka możliwości na rynku następnych przejęć, tak by działalność Spółki była maksymalnie szeroka na polu usług turystycznych, nie tylko dla klientów indywidualnych ale także dla sektora B2B. W 2010 roku nastąpił też dalszy rozwój sieci ABC Świat Podróży sp. z o.o., powstały 4 kolejne biura w centrach handlowych.

Osobnego omówienia wymaga wynik finansowy emitenta, jako że spółka zamyka rok z zyskiem 4,6 mln zł. Na ten wynik spółki wpłynęła niezwykle restrykcyjna polityka finansowa, lepsze wykorzystanie zakontraktowanych miejsc i spadek wartości walut (przede wszystkim EUR i USD). Jak widać po wynikach 2010 roku Spółka jest w stanie osiągnąć jeszcze lepsze wyniki w kolejnych latach, realizowany jest program redukcji kosztów w spółkach zależnych oraz bezpośrednio u emitenta, efekty przyniosły renegocjowane kontrakty zakupowe (przede wszystkim hotelowe i z liniami lotniczymi).

Strategia Zarządu na rok 2011 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 2011 r.