



Szanowni Państwo,

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

Rok 2012 po przejęciach z lat 2010-2011 Bee&Free spółki z o.o. oraz biur po upadłym Orbis Travel to czas porządkowania struktur spółek i wykorzystania synergii w Grupie Kapitałowej Rainbow Tours.

Zarząd Grupy Kapitałowej podjął decyzję o konsolidacji działalności turystycznej w ramach Rainbow Tours S.A. Z dniem 1 stycznia 2012 roku Spółka ta przejęła działalność w zakresie sprzedaży biletów lotniczych zarówno linii zrzeszonych w IATA jak i tanich linii lotniczych, a w kolejnym etapie już od kwietnia 2013 roku podjęła się także organizacji imprez turystycznych marki Bee Free.

Dzięki konsolidacji działalności pod jednym brandem „Rainbow Tours” uzyskano spójny przekaz marketingowy – obecnie zarówno w przekazie B2C jak i B2B występuje jedna i ta sama powszechnie uznana marka. Nie bez znaczenia jest też fakt, że dzięki tym zmianom uzyskano znaczący efekt w postaci zmniejszenia kosztów działalności. Zarząd Grupy Kapitałowej szacuje, że tylko w 2012 roku na zmniejszeniu kosztów zaoszczędzono ponad 0,3 mln, przy czym bardziej widoczny efekt widoczny będzie dopiero w kolejnych latach.

Od początku 2013 roku oferta pod marką Bee Free została znacznie poszerzona i sprofilowana na młodszą klientelę dysponującą ograniczonym budżetem.

Spółka zanotowała wysoki wzrost sprzedaży w segmencie B2B, czyli w sektorze usług świadczonych dla przedsiębiorstw, przede wszystkim w zakresie organizacji podróży służbowych i biznesowych oraz wyjazdów motywacyjnych, a także kongresów (w 2012 Spółka osiągnęła miejsce w pierwszej dziesiątce najlepszych sprzedawców biletów IATA).

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.

Warto przypomnieć, że rok 2012 nie był łatwy dla branży turystycznej. Początek roku wiązał się z wysokimi kursami walut, które ujemnie odbiły się na wynikach pierwszego kwartału, powodując po raz pierwszy od ujemny wynik finansowy. Rok 2012 był rokiem wyjątkowo trudnym zupełnie z innego powodu - to przede wszystkim czas spektakularnych upadków dużych organizatorów turystyki: Triada, Sky Club oraz kilkunastu mniejszych operatorów, pozostawiających łącznie prawie 10 tysięcy turystów poza granicami Polski. Zła prasa oraz wzmożone kontrole Urzędów Marszałkowskich, a także działalność UOKiK nie wpłynęły pozytywnie na zachowania konsumentów, którzy wstrzymywali się z zakupami wycieczek do ostatniej chwili. Tym bardziej taki dynamiczny wzrost sprzedaży poczytujemy sobie za ogromny sukces, ponieważ sytuacja była wyjątkowo niesprzyjająca. Warto podkreślić, że pomimo niesprzyjających warunków udało się osiągnąć dodatni wynik i dynamicznie

zwiększyć przychody z 439 mln zł w 2011 do 608 mln zł, co stanowi wzrost o ponad 169 mln zł. 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. Wynika to choćby z faktu, że wskaźnik klientów uczestniczących w zorganizowanych imprezach turystycznych do ogółu populacji stanowi niecałe 4,0%, natomiast w Niemczech ponad 20% czy w Czechach, gdzie ilość wyjeżdżających z biurami podróży sięga ponad 12% populacji. Można zatem przyjąć tezę, że rynek, na którym działa Spółka jest dalej bardzo rozwojowy.

Osobnego omówienia wymaga wynik finansowy Grupy Kapitałowej: Spółka zamyka rok z zyskiem 2.813 tys. 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 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).

Nie mniej jednak widać, że Grupa Kapitałowa jest w stanie osiągnąć jeszcze lepsze wyniki w kolejnych latach, szczególnie jeśli spółki zależne zaczną przynosić zyski.

Strategia Zarządu na rok 2013, to skonsolidowanie działalności w 2 spółkach: Rainbow Tours SA (touroperator, agent IATA, B2B) oraz ABC Świat Podróży (multiagent). Zarząd nie przewiduje inwestycji w 2013 roku i zamierza skupić się na dalszym podniesieniu zyskowności i obniżeniu kosztów działania poszczególnych podmiotów. Kolejne lata to konsekwentna budowa silnej, 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 oraz sieć biur podróży ABC Świat Podróży działająca w systemie „multiagent”. Dalej rozwijać będziemy nowoczesne kanały dystrybucji: call center i internet, które jako tańsze i bardziej efektywne w perspektywie kilku lat mają szansę konkurować z powodzeniem z kanałem tradycyjnym.

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 spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej Rainbow Tours.

Z poważaniem,



Grzegorz Baszczyński
Prezes Zarządu Rainbow Tours S.A.

Łódź, dnia 30 kwietnia 2012 r.