



RAPORT ROCZNY

ROK 2012

ZA OKRES 01.01.2012 R. – 31.12.2012 R.

VENITI SPÓŁKA AKCYJNA
Z SIEDZIBĄ W WARSZAWIE

WARSZAWA, DNIA 6 MARCA 2013 R.



NEW/connect
RYNEK AKCJI GPW

SPIS TREŚCI

List Prezesa Zarządu.....	3
1. Podstawowe informacje o Spółce	4
2. Organy Spółki	5
3. Skład akcjonariatu	5
4. Wybrane dane finansowe za rok obrotowy 2012	6
5. Sprawozdanie Zarządu z działalności VENITI S.A. za rok obrotowy 2012	7
6. Oświadczenia Zarządu	10
7. Informacja o wysokości wynagrodzeń członków Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki w 2012 r.....	10
8. Informacja o stosowaniu przez spółkę zasad dobrych praktyk	10
9. Wskazanie przyczyn niesporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych	10
10. Dane teleadresowe Spółki	11

Warszawa, dnia 6 marca 2013 r.

Szanowni Państwo,

Przedstawiamy Państwu Raport podsumowujący działalność Spółki VENITI S.A. w 2012 roku. Był to kolejny rok intensywnego rozwoju, którego efektem jest systematyczny wzrost wartości Spółki.

Niniejszy dokument stanowi kompendium wiedzy na temat prowadzonej przez Spółkę działalności. Przedstawia także podstawowe dane finansowe za rok obrotowy 2012 oraz analogiczne dane za rok 2011.

W roku 2012 Spółka koncentrowała się na rozwoju działalności związanej z promocją i sprzedażą rejsów wycieczkowych, istotnie rozwinięty został również dział *incentive & corporate*, który stał się drugim najważniejszym obszarem działalności Spółki.

Dzięki prowadzonym przez Zarząd intensywnym pracom prorozwojowym i wdrożonej strategii, w 2012 roku Spółka osiągnęła dodatnią rentowność na wszystkich poziomach rachunku wyników, a po dokonaniu badania sprawozdania finansowego za pełne 12 miesięcy wynik netto jest jeszcze lepszy niż wynikało to z opublikowanego 11 lutego br. raportu za IV kwartał 2012 r.

Szczególne podziękowania należą się wszystkim pracownikom VENITI S.A., których wieloletnie doświadczenie, zaangażowanie, wiedza i pasja tworzą wartość Spółki oraz umożliwiają realizację jej strategicznych celów.

Dziękuję za zaufanie wszystkim naszym Inwestorom oraz Klientom. Jestem przekonany, że rok 2013 będzie kolejnym rokiem dynamicznego rozwoju, co znajdzie swoje odzwierciedlenie w wynikach finansowych Spółki.

Z wyrazami szacunku,



Maciej Szymański
Prezes Zarządu
VENITI S.A.

1.

PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE

VENITI S.A. (<http://www.veniti.pl/>) to spółka notowana od 2011 r. w ASO na rynku NewConnect organizowanym przez GPW w Warszawie. Spółka stworzyła nowatorski w branży turystycznej model działania, którego podstawowe założenia to:

- wyeliminowanie przedpłat dla kontrahentów,
- sprzedaż jedynie wysokomarżowej oferty,
- działanie wyłącznie w segmentach rynku wykazujących wysoki potencjał wzrostu,
- przewaga dzięki innowacyjnemu zapleczu technologicznemu.

Atrakcyjna oferta skierowana jest do zróżnicowanej grupy Klientów – zarówno osób prywatnych, szukających nowych form wypoczynku, jak i przedsiębiorstw organizujących wyjazdy biznesowe.

Istotnym zasobem Spółki jest kapitał ludzki – celem zgranego zespołu ekspertów jest wyznaczanie pionierskich trendów na rynku turystycznym w Polsce, dzięki czemu możliwe będzie wejście na nowe rynki pozostałych krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

W swoim portfolio Spółka posiada trzy wiodące projekty, które przyczynią się do osiągnięcia pozycji lidera w wybranych niszach rynku turystycznego:



KRUZY.PL (<http://www.kruzy.pl/>) to pierwsza w Europie Środkowo-Wschodniej platforma umożliwiająca zakup rejsów wycieczkowych online. W swojej ofercie online posiada obecnie 6 wiodących linii żeglugowych i prawie 7000 ekskluzywnych rejsów wycieczkowych na całym świecie, m.in. po Morzu Śródziemnym, Karaibach, Fiordach Norweskich czy Australii i Nowej Zelandii. W ofercie KRUZY.PL znajdują się wszystkie wiodące linie oceaniczne wraz ze szczegółowymi informacjami o każdym statku i rejsie. Dzięki dotacji na stworzenie systemu informatycznego, o którą ubiega się Spółka, cała oferta KRUZY.PL zostanie wdrożona do systemów multiagencyjnych, a Spółka stanie się dostawcą rejsów wycieczkowych dla większości agentów turystycznych w Polsce.



VENITI Business Travel (<http://www.vbt.com.pl/>) to stworzony przez VENITI zespół ekspertów specjalizujących się w usługach turystycznych dla firm. VENITI Business Travel (VBT) realizuje projekty z zakresu wyjazdów motywacyjnych, integracyjnych, szkoleń, konferencji, kongresów i targów. Unikalna na rynku oferta realizacji wyjazdów motywacyjnych na pokładach statków wycieczkowych wyróżnia VBT na tle konkurencji i cieszy się dużym zainteresowaniem. Zespół VENITI Business Travel zrealizował wyjazdy incentive & corporate dla ponad 100 największych lokalnych i zagranicznych firm działających w Polsce.



PLAŻUJ.PL (<http://www.plazuj.pl/>) jest jednym z największych w Polsce internetowych portali świadczących usługi wynajmu apartamentów wakacyjnych w Bułgarii. W swojej ofercie posiada także obiekty wypoczynkowe w uroczych zakątkach Cypru, Hiszpanii i Chorwacji. Portal charakteryzuje się łatwą rezerwacją wakacji i wyjątkowo atrakcyjnymi cenami.

2.

ORGANY SPÓŁKI

2.1. Skład Zarządu Spółki na dzień 6 marca 2013 r.

Maciej Szymański	Prezes Zarządu
Dariusz Matulka	Członek Zarządu

2.2. Skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień 6 marca 2013 r.

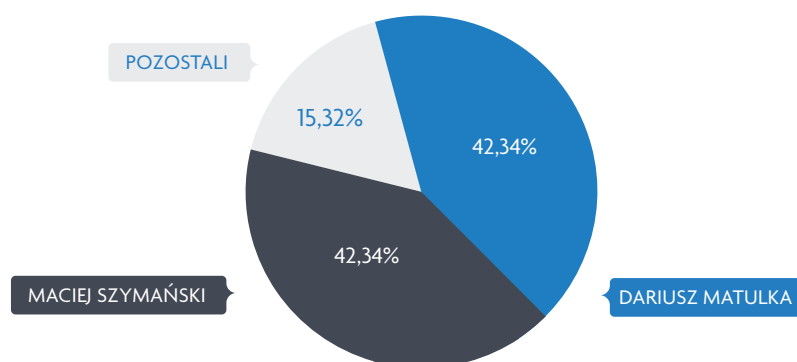
dr Paweł Jarzyński	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Tomasz Dąbrowski	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Bogdan Kołakowski	Członek Rady Nadzorczej (objął stanowisko dnia 6 lutego 2012 r. po rezygnacji Pana Marka Gąsiewskiego z zasiadania w Radzie Nadzorczej)
Tomasz Prus	Członek Rady Nadzorczej (objął stanowisko dnia 27 września 2012 r. po rezygnacji Pana Igora Hermy z zasiadania w Radzie Nadzorczej)
Dariusz Żuk	Członek Rady Nadzorczej

3.

SKŁAD AKCJONARIATU

Struktura akcjonariatu Spółki VENITI S.A. na dzień publikacji niniejszego raportu prezentuje się następująco:

	Liczba akcji	Udział % w kapitale zakładowym	Liczba głosów	Udział % w głosach na WZ
DARIUSZ MATULKA	472.500	42,34%	472.500	42,34%
MACIEJ SZYMAŃSKI	472.500	42,34%	472.500	42,34%
POZOSTALI	171.000	15,32%	171.000	15,32%
ŁĄCZNIE	1.116.000	100,00%	1.116.000	100,00%



W okresie od 1 stycznia 2012 roku do 31 grudnia 2012 roku oraz po dniu bilansowym, do dnia wydania niniejszego Raportu, wystąpiły następujące zmiany właścicieli Spółki:

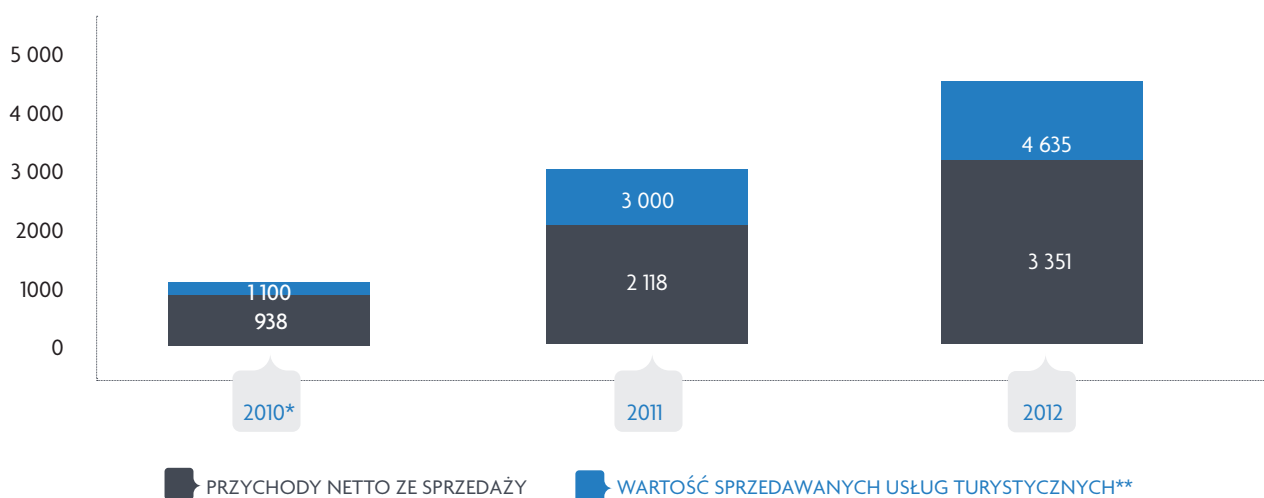
- w dniu 5 kwietnia 2012 roku 2E Investments Limited z siedzibą w Nikozji (Cypr) dokonała zbycia 285 000 akcji Spółki na podstawie umów cywilno-prawnych,
- w dniu 5 kwietnia 2012 roku p. Dariusz Matulka dokonał nabycia 142 500 akcji Spółki na podstawie umowy cywilno-prawnej,
- w dniu 5 kwietnia 2012 roku p. Maciej Szymański dokonał nabycia 142 500 akcji Spółki na podstawie umowy cywilno-prawnej.

4.

WYBRANE DANE FINANSOWE ZA ROK OBROTOWY 2012

Wyszczególnienie	31.12.2012	31.12.2011
	tys. PLN	
PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY	3 351,3	2 118,2
ZYSK (STRATA) ZE SPRZEDAŻY	154,5	-154,0
ZYSK (STRATA) NA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	124,7	-133,7
ZYSK (STRATA) BRUTTO	63,6	-138,7
ZYSK (STRATA) NETTO	63,6	-136,9
PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	331,0	-53,1
PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ	60,0	-489,3
PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ	-47,4	609,5
PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO RAZEM	343,6	67,1
AKTYWA TRWAŁE	792,6	781,2
AKTYWA OBROTOWE	1 056,4	340,2
NALEŻNOŚCI DŁUGOTERMINOWE	71,9	40,5
NALEŻNOŚCI KRÓTKOTERMINOWE	230,4	91,4
KAPITAŁ WŁASNY	803,5	739,9
KAPITAŁ PODSTAWOWY	111,6	111,6
ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE	55,0	85,0
ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE	117,8	147,4

Spółka od początku swojego istnienia systematycznie zwiększa skalę działalności, co ma przełożenie na dynamicznie rosnące przychody ze sprzedaży oraz wartość sprzedanych usług turystycznych¹. Jednocześnie realizowane w latach 2010-2012 inwestycje, przede wszystkim mające na celu uzyskanie przewagi konkurencyjnej dzięki innowacyjnym rozwiązaniom informatycznym, przełożyły się na osiągnięcie pozytywnej rentowności na poziomie EBITDA oraz zysku netto. Zarząd oczekuje, że w kolejnych okresach wyniki Spółki będą kontynuować tendencję wzrostów.



¹Wartość sprzedanych usług turystycznych – skorygowana wartość przychodów ze sprzedaży. Wartość sprzedaży w danym okresie ma przełożenie na przychody ze sprzedaży netto bieżącego lub przyszłych okresów – uzależnione jest to od daty księgowania przychodów, która ma miejsce nie wcześniej niż w miesiącu rozpoczęcia trwania danej usługi (a nie w momencie jej sprzedaży)

5.

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI VENITI S.A. ZA ROK OBROTOWY 2012

W I kwartale 2012 r. Spółka stworzyła swój wewnętrzny zespół specjalistów IT oraz sprzedała posiadane udziały w INOVELTI Sp. z o.o., która do tej pory rozwijała platformy sprzedażowe VENITI. Podjęte działania pozwoliły nie tylko ograniczyć koszty, poprawiły także komunikację między działem sprzedaży i działem IT.

Spółka rozwijała także pierwszą w Europie Środkowo-Wschodniej platformę sprzedaży rejsów wycieczkowych online KRUZY.PL. Prace przebiegły zgodnie z harmonogramem, który przewidywał m.in. rozpoczęcie działań mających na celu wypromowanie portalu i zwiększenie jego rozpoznawalności zarówno wśród klientów indywidualnych jak i agentów.

Efektem prowadzonych prac było także wdrożenie możliwości dokonywania płatności elektronicznych za złożone w systemie KRUZY.PL rezerwacje oraz umożliwienie Klientom wyboru i zakupu kilku wariantów ubezpieczenia, w tym również ubezpieczenia od kosztów rezygnacji z rezerwacji, o czym informowano w raporcie bieżącym EBI nr 18/2012.

W celu zapewnienia optymalnej oferty dla swoich Klientów spółka rozpoczęła starania o nawiązanie współpracy z profesjonalnym dostawcą biletów lotniczych. Efektem podjętych działań było podpisanie w styczniu 2012 r. umowy z firmą Business Travel Club Sp. z o.o., specjalizującą się w rezerwacji i sprzedaży biletów lotniczych, przy wykorzystaniu umów dwustronnych z przewoźnikami lotniczymi, pozwalających na realizację podróży na optymalnych trasach i przy minimalizacji kosztów. Pozyskanie tak doświadczonego i profesjonalnego dostawcy biletów lotniczych pozwoliło na jeszcze atrakcyjniejsze dopasowanie przelotów lotniczych do oferty rejsów wycieczkowych KRUZY.PL oraz wyjazdów motywacyjnych.

Spółka prowadziła wzmożone prace nad rozszerzeniem oferty turystyki pobytowej, prowadzonej w ramach marki PLAŻUJ.PL. Efektem prac było rozszerzenie oferty PLAŻUJ.PL o nowy kierunek Cypr, a także rozszerzenie oferty apartamentów wakacyjnych w Chorwacji, o czym informowano w raportach bieżącym EBI nr 14/2012 i 16/2012.

Spółka podjęła także szereg działań mających na celu wypromowanie swojego działu wyjazdów motywacyjnych. Liczne spotkania z potencjalnymi kontrahentami zaowocowały kolejnymi kontraktami na wyjazdy typu Incentive. Wartość zawartych w I kwartale 2012 roku umów dot. realizacji wyjazdów motywacyjnych wyniosła 0,6 mln zł. Wartość wszystkich sprzedanych w I kw. 2012 r. roku imprez osiągnęła poziom 1,05 mln zł, co oznacza wzrost o 50% w porównaniu do analogicznego okresu w roku 2011.

W II kw. 2012 r. Spółka podjęła szereg działań mających na celu wzmocnienie zespołu sprzedażowego obsługującego wyjazdy motywacyjne dla firm. Efektem prac było podpisanie w dniu 12 czerwca 2012 roku listu intencyjnego w sprawie przejęcia firmy 5 Stars Club Business Travel – wiodącego podmiotu działającego w branży wyjazdów motywacyjnych, który posiadał ugruntowaną pozycję i szerokie grono ponad 100 klientów, a jego przychody w roku 2011 wyniosły ponad 10 mln zł. W dniu 1 sierpnia 2012 r. została zawarta umowa pomiędzy Panem Pawłem Muszyńskim właścicielem 5 Stars Club Business Travel, a VENITI S.A., na mocy której spółka przejęła markę 5 Stars Club Business Travel, o czym informowano w raportach bieżących EBI nr 27/2012 i 31/2012.

Jednocześnie spółka prowadziła wzmożone prace mające na celu rozbudowę oferty portalu KRUZY.PL. Ich efektem było rozszerzenie oferty portalu o kolejną linię żeglugową Louis Cruises, czołowego europejskiego armatora, który działa na rynku od ponad 25 lat i specjalizuje się w organizacji rejsów w obrębie Wysp Greckich i Tureckiej Riwiery, o czym informowano w raporcie bieżącym EBI nr 26/2012.

Spółka prowadziła także wzmożone prace mające na celu rozwój sieci agentów spółki, czego efektem było podpisanie listu intencyjnego w sprawie integracji oferty KRUZY.PL z systemem multiagencyjnym TOM. System multiagencyjny TOM pozwala przeglądać i dokonywać rezerwacji oferty wielu touroperatorów w jednym miejscu i stanowi nowoczesne i sprawdzone oprogramowanie dla biur podróży. O podpisaniu listu intencyjnego w sprawie współpracy spółka informowała w raporcie bieżącym EBI nr 30/2012.

Spółka prowadziła również prace nad rozszerzeniem oferty turystyki pobytowej, prowadzonej w ramach marki PLAŻUJ.PL. Efektem prac było rozszerzenie oferty PLAŻUJ.PL o nowe apartamenty w Hiszpanii, o czym informowano w raporcie bieżącym EBI nr 20/2012.

Kontynuowano także realizowanie planu marketingowego mającego na celu promocję rejsów wycieczkowych w Polsce, aby w efekcie wypromować markę KRUZY.PL na rynku wyjazdów turystycznych dla grup i osób indywidualnych, a w perspektywie w znaczący sposób wpłynąć na wzrost sprzedaży oferty rejsów wycieczkowych.

W III kw. 2012 r. Spółka podjęła szereg działań mających na celu wzmocnienie działu obsługującego wyjazdy motywacyjne dla firm. Efektem prac było zbudowanie silnego zespołu sprzedażowego, do którego dołączyły 3 doświadczone specjalistki, obejmując stanowiska Business Product Managera, Incentive Project Managera i Incentive & Corporate Managera.

W związku z opóźnieniem prac nad wdrożeniem nowej marki – VENITI Business Travel – spowodowanym rozwiązaniem umowy przejęcia marki 5 Stars Club, spółka zmuszona była odwołać prognozy w zakresie dotyczącym wartości sprzedanych usług w 2012 r. Jednak znacząca wartość portfela posiadanych zapytań na rok 2013, jak i rokowania co do ich realizacji pozwoliły na podtrzymanie prognoz finansowych na rok 2013, tj. osiągnięcie wartości sprzedanych imprez na poziomie 10,5 mln zł. Wartość zawartych w III kwartale 2011 roku kontraktów z zakresu wyjazdów motywacyjnych wyniosła 0,8 mln zł.

W tym czasie Spółka prowadziła także prace mające na celu rozbudowę funkcjonalności swoich platform sprzedażowych. Ich efektem było uruchomienie programu Payback dla marek KRUZY.PL i PLAŻUJ.PL, o czym informowano w raporcie bieżącym EBI nr 39/2012.

PayBack to multipartnerski program bonusowy, nagradzający swoich użytkowników punktami premiovymi za zakupy w sklepach partnerskich. Punkty te użytkownicy mogą wymienić na nagrody i zniżki. PayBack posiada obecnie ponad 8 mln użytkowników. Właścicielem programu PayBack jest firma Loyalty Partner Polska Sp. z o.o.

Spółka prowadziła także prace mające na celu rozbudowę oferty portalu KRUZY.PL. Ich efektem było rozpoczęcie współpracy z kolejną linią żeglugową Disney Cruise Line, o czym informowano w raporcie bieżącym EBI nr 38/2012. Disney Cruise należy do Magical Cruise Company Limited, która prowadzi działalność w formie spółki zależnej Walt Disney Co.

Spółka przygotowała również koncepcję oraz projekt wniosku o dofinansowanie rozbudowy platformy KRUZY.PL, tak by zintegrować system rezerwacyjny z systemami zarządzania ofertą touroperatorów turystycznych, systemami multiagencyjnymi dystrybucji ofert turystycznych w Polsce oraz zewnętrznymi systemami brokerów przelotów. Otrzymanie dofinansowania pozwoli na zrewolucjonizowanie sposobu sprzedaży rejsów wycieczkowych w Polsce i pozwoli na dotarcie z ofertą do wszystkich agentów turystycznych w kraju.

Spółka prowadziła także wzmożone działania mające na celu zbudowanie silnej pozycji emitenta na rynku wyjazdów Incentive. Ich efektem było ukończenie prac nad nową marką VENITI Business Travel (VBT) oraz przyjęcie spółki do międzynarodowego stowarzyszenia zrzeszającego profesjonalnych organizatorów, ekspertów i zleceniodawców spotkań i wydarzeń firmowych - Society of Incentive and Travel Executives (Site), o czym informowano w raporcie bieżącym EBI nr 35/2012

W IV kw. 2012 r. spółka podjęła szereg działań związanych z dalszą rozbudową działu wyjazdów motywacyjnych i umocnieniem nowej marki VENITI Business Travel. Decydujący wpływ na wyniki Spółki w IV kwartale 2012 r. miała realizacja zawartych w poprzednich kwartałach w ramach VBT kontraktów. Podpisano także kilka nowych dużych umów, w tym z jednym z największych międzynarodowych koncernów petrochemicznych o wartości przekraczającej 0,5 mln zł oraz z jednym ze światowych liderów w produkcji maszyn rolniczych o wartości przekraczającej 0,35 mln zł.

Podpisane umowy dotyczyły realizacji wyjazdów motywacyjnych, a ich realizacja miała miejsce w I kw. 2013 r. O podpisaniu umów informowano w raportach bieżących EBI nr 50/2012 i 47/2012. Zespół VBT pracował również nad kilkudziesięcioma otrzymanymi od potencjalnych Klientów zapytaniami ofertowymi tworząc programy wyjazdów i sporządzając oferty. Spółka wzięła udział w kilku przetargach dot. realizacji wyjazdów motywacyjnych.

9 listopada 2012 r. Zarząd Spółki złożył wniosek o dofinansowanie projektu wdrożenia zintegrowanego systemu informatycznego B2B dla sprzedaży rejsów wycieczkowych w ramach działania 8.2 PO IG. Wniosek otrzymał pozytywną ocenę formalną i merytoryczną i został przekazany do oceny fakultatywnej, o czym informowano w raportach bieżących EBI nr 44/2012 i 49/2012 oraz 3/2013. Celem projektu, którego dotyczy złożony wniosek, jest zintegrowanie systemu rezerwacyjnego KRUZY.PL z systemami zarządzania ofertą touroperatorów turystycznych, systemami multiagencyjnymi dystrybucji ofert turystycznych w Polsce oraz zewnętrznymi systemami brokerów przelotów.

Spółka kontynuowała także prace mające na celu dalsze umocnienie swojej pozycji na rynku wyjazdów typu incentive & corporate w Polsce. W tym celu 30 października 2012 r. VENITI S.A. wstąpiła do Warszawskiej Izby Turystyki, która należy do Izby Turystyki RP. Izba zrzesza biura podróży, przewoźników, restauracje, hotele oraz inne podmioty związane z obsługą ruchu turystycznego w Polsce i zagranicą.

W IV kw. 2012 r. trwały również prace nad znaczącym rozbudowaniem strony internetowej marki VENITI Business Travel, na której znalazły się m.in. galerie zdjęć ze zrealizowanych wyjazdów i wybrane referencje otrzymane od dotychczasowych Klientów biznesowych. Ponadto Spółka w ramach działalności swojego zespołu IT rozpoczęła proces intensywnego pozycjonowania strony marki VBT w wyszukiwarkach internetowych, co mimo relatywnie krótkiego czasu spowodowało, że VENITI Business Travel znajduje się obecnie w czołówce wyników na kluczowe frazy z punktu widzenia prowadzonej działalności.

Zarząd Spółki prowadził także szereg negocjacji z liniami żegludowymi, co ma na celu doprowadzić do wprowadzenia ofert kolejnych armatorów do systemu rezerwacyjnego KRUZY.PL. Prowadzono również rozmowy z nowymi liniami żegludowymi, czego efektem są nowe umowy podpisane w 2013 r.

Sposób księgowania przychodów ze sprzedaży, wynikający z charakterystyki działalności Spółki (sprzedaż imprez turystycznych), ma znaczący wpływ na wyniki finansowe Spółki – w przypadku realizacji sprzedaży usług turystycznych przychód księgowany jest w momencie rozpoczęcia danej imprezy, a nie w momencie jej sprzedaży. Wartość sprzedanych imprez w czterech kwartałach 2012 r. osiągnęła poziom 4,64 mln zł, co oznacza wzrost o ponad 54% w porównaniu do analogicznego okresu 2011 r.

6.

OŚWIADCZENIA ZARZĄDU

6.1. Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sprawozdania finansowego

Zarząd VENITI S.A. oświadcza, że według najlepszej wiedzy, sprawozdanie finansowe za okres 01.01.2012 do 31.12.2012 roku oraz dane porównywalne, sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Emitenta oraz, że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jej wynik finansowy a także, że sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki za wskazany wyżej okres zawiera prawdziwy obraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń

6.1. Oświadczenie Zarządu w sprawie wyboru podmiotu badającego sprawozdanie finansowe

Zarząd VENITI S.A. oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdania finansowego za okres 01.01.2012 do 31.12.2012 roku to Alfa Audit & Advisory Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, wpisana na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych, prowadzoną przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów pod nr ewidencyjnym 3811. Podmiot został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz spełnia warunki do wydania bezstronnej i niezależnej opinii z badania, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

7.

INFORMACJA O WYSOKOŚCI WYNAGRODZEŃ CZŁONKÓW ZARZĄDU I RADY NADZORCZEJ SPÓŁKI W 2012 R.

Członkowie Zarządu Spółki w oraz członkowie Rady Nadzorczej Spółki w 2012 roku nie pobierali żadnego wynagrodzenia.

8.

INFORMACJA O STOSOWANIU PRZEZ SPÓŁKĘ ZASAD DOBRYCH PRAKTYK

VENITI S.A. przestrzega zasad ładu korporacyjnego zawartych w zbiorze „Dobrych praktyk spółek notowanych na NewConnect” będących załącznikiem nr 1 do Uchwały Nr 795/2008 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 października 2008 r. wraz ze zmianami wynikającymi z Uchwały Nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010 r. w sprawie zmiany dokumentu „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”, zgodnie z treścią raportu bieżącego EBI nr 15/2012, opublikowanego dnia 27 marca 2012 r.

9.

WSKAZANIE PRZYCZYN NIESPORZĄDZANIA SKONSOLIDOWANYCH SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

Emitent nie sporządza skonsolidowanego sprawozdania finansowego na mocy spełnienia warunków enumeratywnie wymienionych w art. 58 ust. 1 Ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (z późn. zm.).

10.

DANE TELEADRESOWE SPÓŁKI

Nazwa: VENITI Spółka Akcyjna
Siedziba: Warszawa
Adres: ul. Pańska 96/38, 00-837 Warszawa
Telefon: +48 22 490 99 50
Fax: +48 22 490 93 89
E-mail: kontakt@veniti.pl
WWW: www.veniti.pl
REGON: 141998845
NIP: 701-02-04-825
KRS: 0000384450



TURYSTYKA PRZYSZŁOŚCI.

RAPORT ROCZNY

ROK 2012

ZA OKRES 01.01.2012 R. – 31.12.2012 R.