



RAPORT KWARTALNY

II KWARTAŁ 2013

ZA OKRES 01.04.2013 R. – 30.06.2013 R.

VENITI SPÓŁKA AKCYJNA
Z SIEDZIBĄ W WARSZAWIE

WARSZAWA, DNIA 13 SIERPNIA 2013 R.



NEW/connect
RYNEK AKCJI GPW

Spis treści

List Prezesa Zarządu	3
1. Podstawowe informacje o Spółce	4
2. Organy Spółki	4
3. Skład akcjonariatu	5
4. Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe	6
5. Informacja Zarządu Emitenta na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem Emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności, w szczególności poprzez działania nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie	6
6. Wybrane dane finansowe za II kwartał 2013 r.	7
7. Stanowisko odnośnie możliwości zrealizowania publikowanych w dokumencie informacyjnym prognoz wyników na rok 2013 w świetle wyników zaprezentowanych w danym raporcie kwartalnym	8
8. Jednostki wchodzące w skład grupy kapitałowej Emitenta na ostatni dzień okresu objętego raportem kwartalnym	8
9. Wskazanie przyczyn niesporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych	9
10. Oświadczenia Zarządu	9
11. Dane teleadresowe Spółki	9

Warszawa, dnia 13 sierpnia 2013 r.

Szanowni Państwo,

Z dużą satysfakcją składam na Państwa ręce raport Spółki VENITI S.A. za drugi kwartał 2013 roku. Okres ten przyniósł ze sobą kolejny przełom w działalności Spółki. Udało nam się otrzymać dofinansowanie w wysokości ponad 0,5 mln zł na realizację projektu, który pozwoli wypłynąć nam na szerokie wody z ofertą dla Klientów indywidualnych.

Zakończyliśmy również formowanie wyspecjalizowanego działu Spółki, realizującego wyjazdy motywacyjne dla firm w oparciu o rejsy wycieczkowe największymi statkami świata. Także w tym kwartale udało nam się podpisać kilka znacznych umów, w tym rekordowy w naszej historii kontrakt o wartości ponad 800 tys. zł.

Mimo ciągłych inwestycji w toku i działań prorozwojowych, w pierwszym półroczu 2013 roku z nawiązką podwoiliśmy przychody, wciąż zachowując dodatnią rentowność. Biorąc pod uwagę fakt, że znaczna część zakontraktowanych realizacji odbędzie się w III i IV kwartale br., osiągnięty wynik tym bardziej cieszy i zapowiada dobry zysk Spółki na koniec roku.

Nasze osiągnięcia dostrzegli także Inwestorzy indywidualni i podmioty inwestycyjne. W rezultacie wielu prowadzonych w raportowanym okresie rozmów zdecydowaliśmy się na nawiązanie współpracy z Grupą ABS Investment S.A., co zaowocowało kilkoma nowymi pomysłami biznesowymi oraz przełożyło się na poprawę parametrów akcji Spółki.

W tym momencie pracujemy nad zwiększaniem sprzedaży, realizacją bieżących kontraktów oraz skupiamy się na pracach związanych z rychłym oddaniem I etapu dofinansowanego wdrożenia platformy KRUZY.PL. Z tym projektem osobiście wiązę duże nadzieje i wierzę, że efekty naszych prac już niebawem przełożą się na jeszcze lepsze wyniki Spółki.

Jestem przekonany, że tak dynamiczny rozwój, ambitne plany, stabilna sytuacja finansowa i dalsza dywersyfikacja przychodów, znajdą odzwierciedlenie w postępującym wzroście zainteresowania naszymi walorami, a co za tym idzie pozytywnie wpłyną na ich płynność i wartość.

Jako Zarząd VENITI S.A. ciężko pracujemy nad ciągłym rozwojem Spółki. Mamy w planach kilka nowych projektów biznesowych, spośród których kilka bardzo wyraźnie rysuje się na horyzoncie. Ich realizacją będziemy mogli pochwalić się w kolejnych raportach.

Dziękując za zaufanie Inwestorom Spółki, życzę zysków na miarę jej dynamicznego rozwoju.

Z poważaniem



Maciej Szymański
Prezes Zarządu
VENITI S.A.

1.

Podstawowe informacje o Spółce

VENITI S.A. (www.veniti.pl) działa na rynku programów motywacyjnych dla biznesu oraz na rynku zagranicznej turystyki wypoczynkowej. Oferta dla biznesu to skrojone na miarę wyjazdy motywacyjne, realizowane dla największych polskich i międzynarodowych korporacji. Oferta dla Klientów indywidualnych skierowana jest poprzez sieć agencyjną Spółki do osób szukających nowych, atrakcyjnych form wypoczynku.

Nowatorski model działania Spółki zakłada sprzedaż jedynie wysokomarżowej oferty, uzyskiwanie przewagi konkurencyjnej dzięki innowacyjnemu zapleczu technologicznemu, działanie wyłącznie w segmentach rynku wykazujących wysoki potencjał wzrostu oraz dynamiczny rozwój poprzez akwizycje i wykorzystywanie okazji biznesowych.

Ważnym zasobem VENITI jest kapitał ludzki. Spółka inwestuje w specjalistów, skupiając w swoim Zespole pracowników z unikalną w branży wiedzą i wieloletnim doświadczeniem. Celem VENITI jest wyznaczanie pionierskich trendów na rynku w Polsce, a w przyszłości wejście na nowe rynki pozostałych krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Spółka działa w oparciu o dwie główne marki:



VENITI Business Travel (www.vbt.com.pl) to zespół ekspertów specjalizujących się w tworzeniu programów motywacyjnych dla firm. 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.



KRUZY.PL (www.kruzy.pl) to pierwsza w Europie Środkowo-Wschodniej platforma umożliwiająca zakup rejsów wycieczkowych w pełni online. W swojej ofercie posiada obecnie 6 wiodących linii żeglugowych i prawie 7000 rejsów wycieczkowych na całym świecie. W ofercie KRUZY.PL znajdują się wszystkie wiodące linie oceaniczne. Dzięki dotacji na stworzenie platformy informatycznej B2B, oferta KRUZY.PL zostanie wdrożona do zintegrowanych systemów multiagencyjnych, a Spółka stanie się dostawcą rejsów wycieczkowych dla większości agentów turystycznych w Polsce.

2.

Organy Spółki

2.1. Skład Zarządu Spółki na dzień 13 sierpnia 2013 r.

Maciej Szymański
Dariusz Matulka

Prezes Zarządu
Członek Zarządu

2.2. Skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień 13 sierpnia 2013 r.

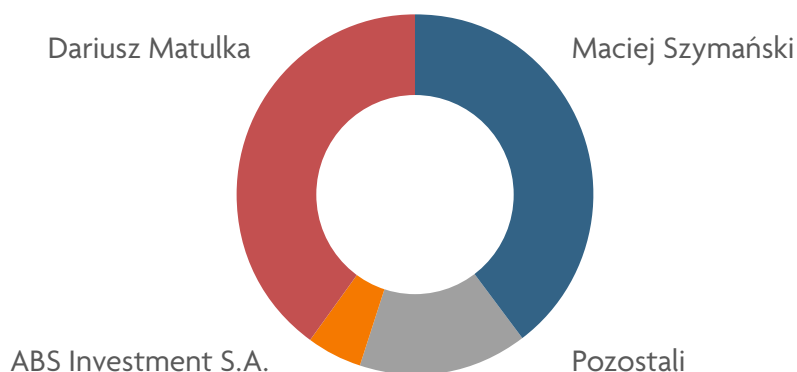
dr Paweł Jarzyński	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Tomasz Dąbrowski	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Bogdan Kołakowski	Członek Rady Nadzorczej
Tomasz Prus	Członek Rady Nadzorczej
Dariusz Żuk	Członek Rady Nadzorczej

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	445 000	39,87%	445 000	39,87%
Maciej Szymański	445 000	39,87%	445 000	39,87%
ABS Investment S.A.	56 050	5,02%	56 050	5,02%
Pozostali	169 950	15,24%	169 950	15,24%
Łącznie	1 116 000	100,00%	1 116 000	100,00%



W okresie od 1 kwietnia 2013 roku do 30 czerwca 2013 roku oraz po dniu bilansowym, do dnia wydania niniejszego Raportu, wystąpiły następujące zmiany właścicieli Spółki:

- W dniu 15 maja 2013 roku pan Maciej Szymański dokonał zbycia 27 500 akcji Spółki na podstawie umowy cywilno-prawnej,
- W dniu 15 maja 2013 roku pan Dariusz Matulka dokonał zbycia 27 500 akcji Spółki na podstawie umowy cywilno-prawnej,
- W dniu 15 maja 2013 roku ABS Investment S.A. z siedzibą w Bielsku-Białej podczas sesji giełdowej dokonała nabycia 700 akcji Spółki, po ww. transakcji ABS Investment S.A. posiadała 56 050 akcji Spółki.

4.

Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

Spółka podjęła szereg działań związanych z dalszą rozbudową działu wyjazdów motywacyjnych i umocnieniem marki VENITI Business Travel (VBT). Do zespołu VBT dołączył Business Product Manager, który wniósł do Spółki portfolio swoich Klientów. Do jego zadań należy tworzenie ofert i realizacja wyjazdów biznesowych.

Decydujący wpływ na wyniki Spółki osiągnięte w II kwartale 2013 r. miała realizacja kontraktów zawartych w poprzednich kwartałach w ramach VBT. Podpisano także kilka nowych umów na realizację wyjazdów motywacyjnych i szkoleniowych. Zespół VBT pracował również nad kilkudziesięcioma otrzymanymi od potencjalnych Klientów zapytaniami ofertowymi tworząc programy wyjazdów i sporządzając oferty.

Wartość największego z zawartych w II kwartale kontraktów przekracza kwotę 800 tys. zł i dotyczy realizacji wyjazdu szkoleniowego na pokładzie statku wycieczkowego dla grupy 100 kontrahentów Klienta z branży rozwiązań technologicznych dla biznesu. Wartość wszystkich raportowanych umów zawartych w II kwartale przekracza 2 mln zł. O podpisaniu umów informowano w komunikatach bieżących EBI nr 11/2013, 12/2013, 13/2013, 14/2013, 18/2013 i 19/2013.

W znacznej części umów zawartych w ramach marki VENITI Business Travel rejs wycieczkowy jest platformą, na bazie której stworzona została oferta wyjazdu motywacyjnego. Od początku roku Spółka szeroko komunikuje swoją specjalizację w tym segmencie rynku wyjazdów motywacyjnych dzięki czemu jest postrzegana jako jego lider i jeden z nielicznych podmiotów oferujących ten produkt stricte dla biznesu. Wartość i ilość podpisanych umów potwierdza słuszność obranego kierunku rozwoju Spółki.

Wpływ na wyniki finansowe Spółki w raportowanym okresie miały także prace związane z dalszym rozwojem platformy KRUY.PL – pierwszej w Europie Środkowo-Wschodniej platformy umożliwiającej zakup rejsów wycieczkowych online.

Spółka rozpoczęła działania związane z otrzymanym dofinansowaniem mające na celu dalszą rozbudowę portalu o nowe funkcjonalności, wdrożenie oferty online do systemów multiagencyjnych, a także podłączenie kolejnych armatorów, co wpłynie na poszerzenie oferty oraz pozwoli na bezpośrednie dotarcie z ofertą do większości agentów turystycznych w Polsce korzystających z systemów klasy BlueVendo, Travel Office Management, MerlinX.

Sposób księgowania przychodów ze sprzedaży, wynikający z charakterystyki działalności Spółki, ma znaczący wpływ na wyniki finansowe Spółki – w przypadku realizacji sprzedaży usług turystycznych przychód księgowany jest w momencie zakończenia danej imprezy, a nie w momencie jej sprzedaży.

5.

Informacja Zarządu Emitenta na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem Emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności, w szczególności poprzez działania nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie

W dniu 2 maja 2013 roku Zarząd Spółki podpisał z Fundacją Małych i Średnich Przedsiębiorstw umowę o dofinansowanie projektu „Wdrożenie internetowej platformy B2B dla sprzedaży rejsów wycieczkowych” w ramach działania 8.2 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Celem rozpoczętego wdrożenia jest zintegrowanie stworzonego przez VENITI S.A. systemu rezerwacyjnego platformy KRUZY.PL z multiagencyjnymi systemami dystrybucji ofert turystycznych wykorzystywanymi przez agentów turystycznych i touroperatorów. Otrzymanie dofinansowania pozwoli na zrewolucjonizowanie sposobu sprzedaży rejsów wycieczkowych w Polsce i dotarcie z ofertą do większości agentów turystycznych w kraju.

W dniu 22 maja 2013 roku Spółka zawarła z SYNERWAY S.A. umowę dot. wykonania prac programistycznych i doradczych przy realizacji dofinansowanego projektu. SYNERWAY S.A. jest spółką działającą w obszarze nowych technologii, która łączy kompetencje z zakresu mediów interaktywnych, automatyzacji procesów sprzedażowych B2B i B2C. Spółka SYNERWAY S.A. posiada najszerokie w Polsce doświadczenie w zakresie projektowania i wdrażania rozwiązań informatycznych (backoffice, inventory, IBE) dla branży turystycznej.

Postępowanie mające wyłonić wykonawcę wdrożenia zostało przeprowadzone w formie zapytania ofertowego. Wartość podpisanej umowy to 1,07 mln zł netto, z czego 0,53 mln zł zostanie sfinansowane z uzyskanego przez Spółkę dofinansowania. Realizacja projektu wpisuje się w długoterminową strategię Zarządu w zakresie budowania szerokiej platformy sprzedażowej rejsów wycieczkowych za pośrednictwem systemów informatycznych należących do VENITI S.A. Wdrożenie tego projektu będzie miało istotny wpływ na wyniki finansowe Spółki, znacząco przyspieszając jej rozwój.

Spółka informowała wcześniej o złożonym wniosku o dofinansowanie w komunikacie bieżącym nr 44/2012, o jego pozytywnej ocenie formalnej i merytorycznej w komunikatach bieżących nr 49/2012 i 3/2013, o przyznaniu dofinansowania w komunikacie bieżącym nr 9/2013 oraz o podpisaniu umowy o dofinansowanie w komunikacie bieżącym nr 15/2013.

6.

Wybrane dane finansowe na dzień 30 czerwca 2013 r.

Wybrane dane finansowe z bilansu (w tys. zł)	Stan na 30.06.2013 r.	Stan na 30.06.2012 r.
Kapitał własny	835	552
Należności długoterminowe	72	41
Należności krótkoterminowe	183	185
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	697	152
Zobowiązania długoterminowe	0	70
Zobowiązania krótkoterminowe	148	185

Wybrane dane finansowe z rachunku zysku i strat (w tys. zł)	II kwartał 01.04.2013 - 30.06.2013	II kwartał 01.04.2012 - 30.06.2012	I – II kwartał 2013 01.01.2013 - 30.06.2013	I – II kwartał 2012 01.01.2012 - 30.06.2012
Przychody netto ze sprzedaży	1 355	558	2 858	1 188
Zysk (strata) na sprzedaży	19	-53	53	-140
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	9	-70	37	-157
Amortyzacja	7	17	14	35
EBITDA*	16	-53	51	-122
Zysk (strata) brutto	-2	-84	32	-188
Zysk (strata) netto	-2	-84	32	-188

* EBITDA – zysk (strata) na działalności operacyjnej powiększony o amortyzację

Spółka od początku swojego istnienia systematycznie zwiększa skalę działalności, co ma przełożenie na dynamicznie rosnące przychody ze sprzedaży oraz wartość sprzedanych usług turystycznych. Jednocześnie realizowane w latach 2010-2013 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 wzrostową.

7.

Stanowisko odnośnie możliwości zrealizowania publikowanych w dokumencie informacyjnym prognoz wyników na rok 2013 w świetle wyników zaprezentowanych w danym raporcie kwartalnym

Znaczna wartość portfela posiadanych na datę niniejszego raportu zapytań na 2013 r., jak i rokowania co do ich realizacji, pozwalają na podtrzymanie prognoz finansowych na 2013 r., tj. osiągnięcie wartości sprzedanych usług¹ na poziomie 10,5 mln zł. Zarząd podtrzymuje również prognozy przedstawione w dokumencie informacyjnym w zakresie liczby pozyskanych agentów.

8.

Jednostki wchodzące w skład grupy kapitałowej Emitenta na ostatni dzień okresu objętego raportem kwartalnym

Na ostatni dzień okresu objętego raportem kwartalnym Emitent posiada 100% udziałów EXCITERS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie, ul. Pańska 96 lok. 38, 00-837 Warszawa wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego – Rejestru Przedsiębiorców, prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawa w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000306240.

¹ Wartość 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 zakończenia danej usługi (a nie w momencie jej sprzedaży)

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.

Oświadczenie Zarządu

Zarząd Spółki VENITI S.A. oświadcza, że wedle najlepszej wiedzy, wybrane informacje finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Emitenta, oraz że kwartalne sprawozdanie z działalności Emitenta zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć oraz sytuacji Emitenta.

11.

Dane teleadresowe Spółki

Nazwa: VENITI Spółka Akcyjna

E-mail: kontakt@veniti.pl

WWW: www.veniti.pl

Siedziba: Warszawa

Adres: ul. Pańska 96/38

REGON: 141998845

NIP: 701-02-04-825

Telefon: +48 22 490 99 50

Fax: +48 22 490 93 89

KRS: 0000384450



TURYSTYKA PRZYSZŁOŚCI.

RAPORT KWARTALNY

II KWARTAŁ 2013

ZA OKRES 01.04.2013 R. – 30.06.2013 R.