



RAPORT ROCZNY

ROK 2013

ZA OKRES 01.01.2013 R. – 31.12.2013 R.

VENITI SPÓŁKA AKCYJNA
Z SIEDZIBĄ W WARSZAWIE

WARSZAWA, DNIA 9 MAJA 2014 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 2013	6
5. Sprawozdanie Zarządu z działalności VENITI S.A. za rok obrotowy 2013	7
6. Oświadczenia Zarządu	9
7. Informacja o wysokości wynagrodzeń członków Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki w 2013 r.	9
8. Informacja o stosowaniu przez spółkę zasad dobrych praktyk	10
9. Wskazanie przyczyn niesporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych	10
10. Dane teleadresowe Spółki	10

Warszawa, dnia 9 maja 2014 r.

Szanowni Państwo,

Przedstawiamy Państwu raport podsumowujący działalność Spółki VENITI S.A. w 2013 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 2013 oraz analogiczne dane za rok 2012.

W roku 2013 Spółka koncentrowała się na rozwoju działalności związanej z promocją i sprzedażą rejsów wycieczkowych, a w szczególności na realizacji dofinansowanego projektu wdrożenia oferty rejsów wycieczkowych do systemów multiagencyjnych. Istotnie rozwinięty został również dział VBT, który w roku 2013 wypracował większość przychodów Spółki.

Dzięki prowadzonym przez Zarząd intensywnym pracom prorozwojowym i wdrożonej strategii, w 2013 roku Spółka trzykrotnie zwiększyła zysk netto.

Dziękuję za zaufanie wszystkim naszym Inwestorom oraz Klientom. Jestem przekonany, że rok 2014 będzie kolejnym rokiem dynamicznego rozwoju, co znajdzie swoje odzwierciedlenie w wynikach finansowych Spółki.

Z wyrazami szacunku,



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 9 maja 2014 r.

Maciej Szymański	Prezes Zarządu
Dariusz Matulka	Członek Zarządu

2.2. Skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień 9 maja 2014 r.

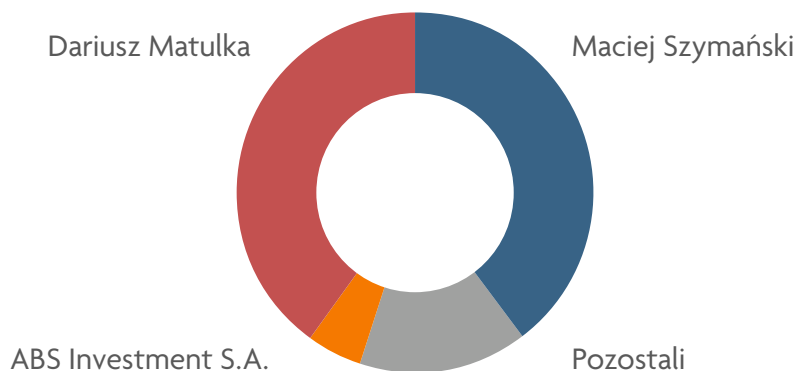
dr Paweł Jarzyński	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Tomasz Dąbrowski	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Bogdan Kołakowski	Członek Rady Nadzorczej
Tomasz Prus	Członek Rady Nadzorczej
Dariusz Żuk	Członek Rady Nadzorczej

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	450 000	40,32%	450 000	40,32%
Maciej Szymański	445 000	39,87%	445 000	39,87%
ABS Investment S.A.	56 050	5,02%	56 050	5,02%
Pozostali	164 950	14,78%	164 950	14,78%
Łącznie	1 116 000	100,00%	1 116 000	100,00%



W okresie od 1 stycznia 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku oraz po dniu bilansowym, do dnia wydania niniejszego Raportu, wystąpiły następujące zmiany właścicieli Spółki:

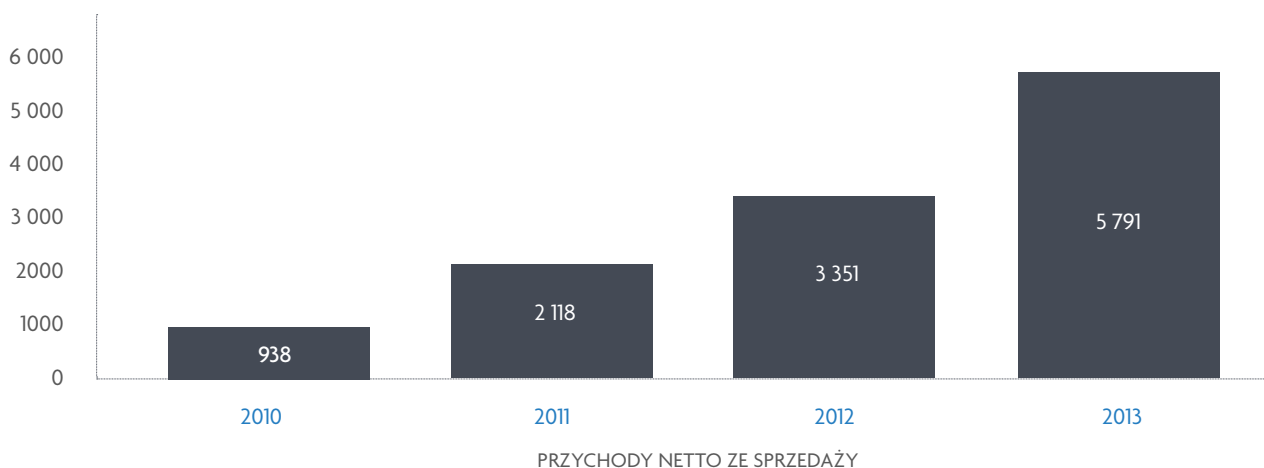
- Pan Dariusz Matulka dokonał nabycia 5 000 akcji Spółki w transakcjach sesyjnych (RB ESPI nr 1/2014).

4.

Wybrane dane finansowe za rok obrotowy 2013

Wyszczególnienie	31.12.2013	31.12.2012
	tys. PLN	
PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY	5 790,6	3 351,3
ZYSK (STRATA) ZE SPRZEDAŻY	156,9	154,5
ZYSK (STRATA) NA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	240,9	124,7
ZYSK (STRATA) BRUTTO	228,9	63,6
ZYSK (STRATA) NETTO	199,6	63,6
PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	-164,9	331,0
PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ	-455,9	60,0
PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ	272,9	-47,4
PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO RAZEM	-347,9	343,6
AKTYWA TRWAŁE	1 484,9	792,6
AKTYWA OBROTOWE	471,1	1 056,4
NALEŻNOŚCI DŁUGOTERMINOWE	117,4	71,9
NALEŻNOŚCI KRÓTKOTERMINOWE	176,3	230,4
KAPITAŁ WŁASNY	1 003,1	803,5
KAPITAŁ PODSTAWOWY	111,6	111,6
ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE	0	55,0
ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE	423,1	117,8

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 trzykrotne zwiększenie zysku netto w stosunku do roku poprzedniego. Zarząd oczekuje, że w kolejnych okresach wyniki Spółki będą kontynuować tendencję wzrostów.



5.

Sprawozdanie Zarządu z działalności VENITI S.A. za rok obrotowy 2013

W 2013 roku Spółka podjęła szereg działań związanych z dalszą rozbudową działu wyjazdów motywacyjnych i umocnieniem marki VENITI Business Travel (VBT). Podpisano szereg umów z nowymi kontrahentami. Podpisane umowy dotyczyły realizacji wyjazdów motywacyjnych.

Spółka prowadziła także prace mające na celu dalszą rozbudowę portalu KRUY.PL o nowe funkcjonalności, wdrożenie oferty online do systemów multiagencyjnych, a także podłączenie kolejnych armatorów. Nawiązano współpracę z linią żegludową Holland America Line N.V. będącą jedną z najbardziej rozpoznawalnych marek ekskluzywnych wycieczkowców, o czym informowano w raporcie bieżącym EBI nr 2/2013. Wdrożono również nową linię Pullmantur Cruises na platformie KRUY.PL, o czym informowano w raporcie bieżącym EBI nr 5/2013. Spółka rozpoczęła także współpracę z nową linią żegludową Ibero Cruceros i jako pierwszy podmiot w Polsce zaoferowała rejsy tej linii swoim Klientom. O nawiązaniu współpracy z Ibero Cruceros informowano w komunikacie bieżącym EBI nr 6/2013.

W dniu 12 marca 2013 roku Fundacja Małych i Średnich Przedsiębiorstw zatwierdziła wniosek Spółki o dofinansowanie projektu „Wdrożenie internetowej platformy B2B dla sprzedaży rejsów wycieczkowych” w ramach działania 8.2 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. O otrzymaniu dofinansowania spółka informowała w komunikacie bieżącym EBI nr 9/2013. Celem projektu jest m.in. zintegrowanie stworzonego przez VENITI S.A. systemu rezerwacyjnego platformy KRUY.PL z multiagencyjnymi systemami dystrybucji ofert turystycznych wykorzystywanymi przez agentów turystycznych i touroperatorów.

W drugim kwartale 2013 r. zawarto kolejne umowy 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 przekroczyła kwotę 800 tys. zł, a wartość realizacji wzrosła finalnie do niemal 900 tys. i dotyczyła realizacji wyjazdu szkoleniowego na pokładzie statku wycieczkowego dla grupy 100 kontrahentów Klienta z branży rozwiązań technologicznych dla biznesu. O podpisaniu umów informowano w komunikatach bieżących EBI nr 11/2013, 12/2013, 13/2013, 14/2013, 18/2013 i 19/2013.

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.

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. Wartość podpisanej umowy wyniosła 1,07 mln zł netto, z czego 0,53 mln zł zostanie sfinansowane z uzyskanego przez Spółkę dofinansowania.

W III kw. 2013 r. Spółka prowadziła intensywne prace związane z dalszym rozwojem platformy KRUY.PL. Spółka ukończyła I etap prac związanych z otrzymanym dofinansowaniem. W związku z koniecznością przygotowania od podstaw szczegółowego multimedialnego opisu oferty armatorów, w pracach nad realizacją I etapu projektu uczestniczyła większość pracowników Spółki. Zespół brał również udział w szkoleniach i innych działaniach związanych z prowadzeniem I etapu implementacji.

W IV kw. 2013 r. zespół specjalistów IT Spółki ukończył wdrożenie autorskiego systemu ERP, który wspiera zarządzanie zasobami oraz pozwala na znaczące zoptymalizowanie procesów biznesowych Emitenta. Wdrożony system jest na bieżąco rozbudowywany o nowe funkcjonalności i dostosowywany do aktualnych potrzeb.

W ramach VBT zrealizowano w tym okresie m.in. umowę na realizację wyjazdu szkoleniowego na pokładzie statku wycieczkowego dla klienta z branży rozwiązań technologicznych dla biznesu (RB nr 18/2013). Wykonano także kilka innych projektów o znaczącej wartości m.in. wyjazd motywacyjny dla klienta z branży paliwowej, wyjazd grupowy dla klienta z branży ubezpieczeniowej oraz wyjazd grupowy dla klienta z branży medycznej (RB nr 11/2013, 14/2013 oraz 23/2013).

Spółka ukończyła także II etap i rozpoczęła przedostatni III etap dofinansowanego w ramach PO IG 8.2 projektu. Multiagencyjny system rezerwacji online został uruchomiony w kwietniu 2014 r. Dzięki współpracy VENITI i BlueVendo/TOM klienci ponad 2400 biur podróży na terenie całego kraju mogą w ramach wakacyjnego wypoczynku wybrać się na rejs. To pierwsze w Europie Środkowo-Wschodniej wdrożenie na szeroką skalę, które umożliwia zakup rejsu na miejscu, bez oczekiwania na kontakt ze strony linii żeglugowych. To rewolucja w branży turystycznej. Oferta rejsów pojawi się w wyszukiwarce propozycji wakacyjnych automatycznie, pomiędzy innymi popularnymi propozycjami urlopowymi. Baza VENITI obejmuje ponad 7 000 rejsów, realizowanych przez największe linie żeglugowe m.in. Costa Cruises, MSC Cruises czy Pullmantur Cruise. Zaś z systemów rezerwacyjnych BlueVendo/TOM korzystają niemal wszystkie biura podróży i najwięksi touroperatorzy w kraju. I tak klient zainteresowany wyjazdem na wakacje, wśród ofert tradycyjnego wypoczynku pod palmami uzyska informację o możliwości wyjazdu na rejs w najbardziej atrakcyjne miejsca świata. Taki model sprzedaży wpłynie na popularność informacji o rejsach i nie pozostanie bez znaczenia dla potencjału sprzedażowego oferty VENITI. Spółka spodziewa się wzmożonego zainteresowania klientów tą coraz popularniejszą formą wypoczynku.

W dniu 23 grudnia 2013 r. zawarto ze spółką zależną EXCITERS Sp. z o.o. umowę sprzedaży znaku towarowego Plažuj.pl z przeznaczeniem do dalszej odsprzedaży. Wartość przeprowadzonej transakcji wyniosła 100 tys. zł netto.

Podsumowanie

Na wyniki z podstawowej działalności VENITI S.A., osiągnięte w 2013 roku, wpłynęły projekty związane z profilem działalności Emitenta. Główne obroty wygenerowała linia biznesowa VBT, czyli organizacja i realizacja turystycznych wyjazdów motywacyjnych dla klientów korporacyjnych. Są one sprawdzoną metodą motywowania, nagradzania i integracji pracowników oraz partnerów biznesowych klienta. Programy te oparte są o rejsy oraz elementy team buildingu.

W roku 2013 podjęto ważne decyzje strategiczne. Spółka zdecydowała się całkowicie skupić na rozwijaniu działalności w zakresie sprzedaży rejsów wycieczkowych i programów motywacyjnych VBT. Podjęte działania spowodowały, że VENITI sumarycznie wygenerowała znakomite wyniki finansowe. Narastająco przychody ze sprzedaży w okresie 4 kwartałów 2013 wyniosły 5,79 mln zł i są wyższe od okresu analogicznego o 2,4 mln zł, co stanowi wzrost o ponad 70%.

Zwiększenie przychodów związane jest z wypracowaniem lepszych wyników z podstawowej działalności tj. programów motywacyjnych VBT oraz zwiększeniem przychodów z pośrednictwa w sprzedaży rejsów wycieczkowych. Zysk netto w analizowanym okresie wyniósł 200 tys. zł, co stanowi ponad trzykrotny wzrost. Koszty organizacji imprez turystycznych wyniosły łącznie 5 mln zł, i były większe o 2,2 mln zł w porównaniu do roku 2012. Dynamika wzrostu wyniosła niemal 80% i znajduje odbicie w zwiększonych przychodach Spółki.

W minionym roku Spółka odniosła wiele sukcesów związanych ze sprzedażą oferty VBT. Portfolio klientów oraz wypracowany wynik wskazuje, że ten kierunek rozwoju Spółki jest słuszny. Stworzenie oferty wyjazdów motywacyjnych w oparciu o rejsy wycieczkowe okazało się dużym sukcesem i potwierdziło pozycję Spółki, jako lidera na tym rynku w Polsce. Wszystkie powyższe czynniki wskazują, że rok 2013 można uznać za bardzo dobry wyznacznik dalszych sukcesów dla VENITI.

Ubiegły rok zapisze się w historii Spółki także, jako bardzo pracowity okres związany z realizacją dofinansowanego ze środków UE projektu, zakładającego zrewolucjonizowanie sposobu sprzedaży rejsów wycieczkowych w Polsce. Uruchomienie i wdrożenie platformy sprzedażowej pozwoli na dotarcie z ofertą do większości agentów turystycznych i biur podróży w kraju.

Ostatnie miesiące roku przyniosły pewne spowolnienie w segmencie działalności VBT, co nie pozostało bez wpływu na przychody Emitenta. Niektóre firmy zrezygnowały z wyjazdów w roku 2013, przesuwając budżety na kolejne kwartały 2014 roku. Zaobserwowano także bardziej agresywną politykę cenową konkurentów.

Wyniki wypracowane w całym 2013 roku wskazują jednak, że Spółka systematycznie zwiększa skalę działalności. 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 zwiększenie zysku netto. Stanowią także fundament dalszego dynamicznego wzrostu Spółki.

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 01.01.2013 do 31.12.2013 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

6.2. Oświadczenie Zarządu w sprawie wyboru podmiotu badającego sprawozdanie finansowe

Zarząd VENITI S.A. oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdania finansowego za okres 01.01.2013 do 31.12.2013 roku to Biuro Ekspertyz Księgowych Mark-audit 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 69. 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 2013 r.

Członkowie Zarządu Spółki w oraz członkowie Rady Nadzorczej Spółki w 2013 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., zaznaczając że:

- ❶ w odniesieniu do zasady 9.2. „Dobrych Praktyk” należy wskazać, że Emitent nie posiada Autoryzowanego Doradcy NewConnect;
- ❷ w odniesieniu do zasady 16 „Dobrych Praktyk” należy wskazać, że w chwili obecnej i w 2013 roku zasada ta nie była stosowana przez Emitenta. Publikowane przez Spółkę raporty bieżące i okresowe zapewniają akcjonariuszom oraz inwestorom dostęp do kompletnych i wystarczających informacji, dających pełny obraz sytuacji Spółki. Emitent publikuje wszelkie istotne informacje dla inwestorów za pośrednictwem giełdowych systemów informacyjnych oraz korporacyjnej strony internetowej. Emitent odpowiada także na bieżąco na pytania inwestorów, które napływają do Spółki. Zarząd Emitenta nie widzi w chwili obecnej konieczności publikacji raportów miesięcznych.

9.

Wskazanie przyczyn niesporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych

Dane finansowe EXCITERS Sp. z o.o., będącej jednostką podrzędną wchodzącą w skład grupy kapitałowej Emitenta, są nieistotne dla realizacji obowiązku określonego w art. 4 ust. 1. Ustawy o rachunkowości, tym samym emitent nie sporządza skonsolidowanego sprawozdania finansowego na mocy spełnienia warunku art. 58 ust. 1 Ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (z późn. zm.).

10.

Dane teleadresowe Spółki

Nazwa: VENITI Spółka Akcyjna

E-mail: kontakt@veniti.pl

WWW: www.veniti.pl

Siedziba: Warszawa

Adres: ul. Pańska 98/55

REGON: 141998845

NIP: 701-02-04-825

Telefon: +48 22 490 99 50

Fax: +48 22 490 93 89

KRS: 0000384450