



RAPORT ROCZNY

ROK 2014

ZA OKRES 01.01.2014 R. – 31.12.2014 R.

VENITI SPÓŁKA AKCYJNA
Z SIEDZIBĄ W WARSZAWIE

WARSZAWA, DNIA 7 MAJA 2015 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. Wybrane dane finansowe za rok obrotowy 2014	6
5. Sprawozdanie Zarządu z działalności VENITI S.A. za rok obrotowy 2014	6
6. Oświadczenia Zarządu	8
7. Informacja o wysokości wynagrodzeń członków Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki w 2014 r.	9
8. Informacja o stosowaniu przez Spółkę zasad dobrych praktyk	9
9. Wskazanie przyczyn niesporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych	9
10. Dane teleadresowe Spółki	10

Warszawa, dnia 7 maja 2015 r.

Szanowni Państwo,

Przedstawiamy Państwu raport podsumowujący działalność Spółki VENITI S.A. w 2014 roku. Niniejszy dokument stanowi kompendium wiedzy na temat prowadzonej przez Spółkę działalności. Przedstawia także podstawowe dane finansowe za rok obrotowy 2014 oraz analogiczne dane za rok 2013.

W roku 2014 Spółka skupiła się na ukończeniu wdrożenia oraz promocji dofinansowanego ze środków UE projektu, zakładającego zrewolucjonizowanie sposobu sprzedaży rejsów wycieczkowych w Polsce i dotarcie z ofertą do większości agentów turystycznych w kraju.

W roku 2015 dzięki stworzonym już rozwiązaniom zamierzamy zwiększyć skalę działalności Spółki w szczególności w zakresie sprzedaży rejsów wycieczkowych poprzez systemy rezerwacyjne B2B.

Dziękuję za zaufanie i zapraszam na nasze rejsy.

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 wysokomarzowej 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 została 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 7 maja 2015 r.

Maciej Szymański

Prezes Zarządu

W dniu 17 grudnia 2014 r. swoją rezygnację z członkostwa w Zarządzie Spółki złożył Dariusz Matulka.

2.2. Skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień 7 maja 2015 r.

Tomasz Dąbrowski	Członek Rady Nadzorczej
Daniel Drozd	Członek Rady Nadzorczej
Bogdan Kołakowski	Członek Rady Nadzorczej
Tomasz Prus	Członek Rady Nadzorczej
Dariusz Żuk	Członek Rady Nadzorczej

W dniu 15 maja 2014 r. swoją rezygnację z członkostwa w Radzie Nadzorczej Spółki złożył dr Paweł Jarzyński.

W dniu 27 czerwca 2014 r. stanowisko w Radzie Nadzorczej Spółki objął Daniel Drozd.

W dniu 27 czerwca 2014 r. stanowisko w Radzie Nadzorczej Spółki objął Wojciech Jaros.

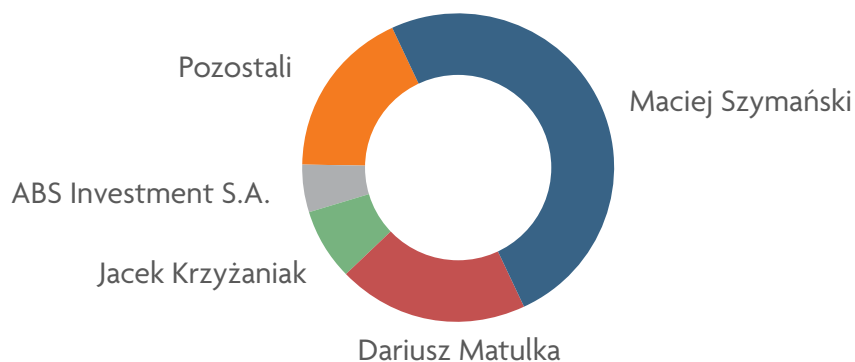
W dniu 29 grudnia 2014 r. swoją rezygnację z członkostwa w Radzie Nadzorczej Spółki złożył Wojciech Jaros.

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
Maciej Szymański	558 500	50,04%	558 500	50,04%
Dariusz Matulka	222 500	19,94%	222 500	19,94%
Jacek Krzyżaniak	81 837	7,33%	81 837	7,33%
ABS Investment S.A.	56 050	5,02%	56 050	5,02%
Pozostali	197 113	17,66%	197 113	17,66%
Łącznie	1 116 000	100,00%	1 116 000	100,00%



W okresie od 1 stycznia 2014 roku do 31 grudnia 2014 roku oraz po dniu bilansowym, do dnia wydania niniejszego Raportu, wystąpiły następujące zmiany właścicieli Spółki:

Dariusz Matulka dokonał nabycia 1 000 akcji Spółki w transakcjach sesyjnych (RB ESPI nr 4/2014).

Dariusz Matulka dokonał zbycia 113 500 akcji Spółki poza rynkiem zorganizowanym (RB ESPI nr 5/2014).

Maciej Szymański dokonał nabycia 113 500 akcji Spółki poza rynkiem zorganizowanym (RB ESPI nr 6/2014).

Członek Rady Nadzorczej dokonał nabycia 13 akcji Spółki w transakcjach sesyjnych (RB ESPI nr 1/2015).

Jacek Krzyżaniak dokonał nabycia 81 837 akcji Spółki w transakcjach sesyjnych (RB ESPI nr 2/2015).

Dariusz Matulka dokonał zbycia 55 700 akcji Spółki poza rynkiem zorganizowanym (RB ESPI 3/2015).

Dariusz Matulka dokonał zbycia 3 510 akcji Spółki w transakcjach sesyjnych (RB ESPI nr 4/2015).

4.

Wybrane dane finansowe za rok obrotowy 2014

Wyszczególnienie	31.12.2014	31.12.2013
	tys. PLN	
PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY	5451,8	5790,6
ZYSK (STRATA) ZE SPRZEDAŻY	111,5	156,9
ZYSK (STRATA) NA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	55,3	240,9
ZYSK (STRATA) BRUTTO	25,4	228,9
ZYSK (STRATA) NETTO	5,8	199,6
PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	206,5	-164,9
PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ	-737,3	-455,9
PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ	481,9	272,9
PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO RAZEM	-48,8	-347,9
AKTYWA TRWAŁE	2115,4	1484,9
AKTYWA OBROTOWE	490,8	471,1
NALEŻNOŚCI DŁUGOTERMINOWE	31,9	117,4
NALEŻNOŚCI KRÓTKOTERMINOWE	245,4	176,3
KAPITAŁ WŁASNY	997,2	1003,1
KAPITAŁ PODSTAWOWY	111,6	111,6
ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE	355,9	0
ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE	231,2	423,1

5.

Sprawozdanie Zarządu z działalności VENITI S.A. za rok obrotowy 2014

W pierwszym kwartale 2014 r. podpisano szereg umów, o łącznej wartości przekraczającej 1 mln zł, na realizację programów motywacyjnych w ramach działu wyjazdów i programów motywacyjnych dla firm – VENITI Business Travel (VBT). Umowy zostały zrealizowane w kolejnych kwartałach 2014 roku, a Spółka odczuła efekty spadku zamówień, jaki dało się zaobserwować w drugiej połowie 2013 r. we wiodącym pod względem przychodowym segmencie działalności Emitenta jakim jest VBT.

W dniu 28 marca 2014 r. doszła do skutku emisja Obligacji na okaziciela serii A, o której Zarząd informował raportem bieżącym nr 10/2014 z dnia 25 lutego 2014 r. Emitent dokonał przydziału 355 Obligacji na okaziciela serii A, o wartości nominalnej 1.000,00 zł każda, co daje w sumie 355.000,00 zł pozyskanych środków. Wpływy z emisji Spółka przeznaczyła głównie na rozbudowę funkcjonalności autorskiego systemu rezerwacyjnego.

Spółka rozpoczęła także działania terenowe mające na celu edukację nowych agentów i promocję systemu rezerwacyjnego, który został oficjalnie uruchomiony na platformie multiagencji BlueVendo/TOM podczas prezentacji dla mediów i inwestorów na GPW w Warszawie w dniu 11 kwietnia 2014 r.

W drugim kwartale 2014 r. podpisano szereg nowych umów na realizację wyjazdów motywacyjnych i szkoleniowych. Wartość wszystkich raportowanych umów zawartych w ramach marki VBT w drugim kwartale to 1,7 mln zł.

W dniu 10 czerwca 2014 r. do alternatywnego systemu obrotu na rynku Catalyst zostało wprowadzonych 355 obligacji na okaziciela serii A Spółki, o wartości nominalnej 1.000 zł każda.

Spółka kontynuowała także działania terenowe mające na celu edukację nowych agentów i promocję systemu rezerwacyjnego. W konsekwencji prowadzonych działań w dniu 26 czerwca 2014 r. Spółka zawarła umowę z jednym z największych touroperatorów w Polsce. Umowa dot. współpracy w zakresie wykorzystywania sieci salonów i agentów touroperatora do sprzedaży usług turystycznych świadczonych przez VENITI. Współpraca ta obejmuje wykorzystanie wszystkich kanałów sprzedaży, w szczególności rezerwacji online za pośrednictwem stworzonej przez VENITI platformy rezerwacyjnej oraz platformy BlueVendo i TOM.

Dzięki doświadczeniu nabytemu podczas tworzenia własnych rozwiązań IT, w tym m.in. autorskiego systemu ERP oraz platformy sprzedaży rejsów wycieczkowych online KRUZY.PL, w drugim kwartale 2014 r. Spółka z sukcesem uczestniczyła w przetargu dotyczącym wykonania prac programistycznych i doradczych dot. stworzenia internetowego systemu B2B w celu automatyzacji procesów biznesowych klienta z sektora produkcyjnego. W efekcie w dniu 16 czerwca 2014 r. Spółka zawarła umowę na realizację platformy B2B o wartości ponad 350 tys. zł.

W trzecim kwartale 2014 r. zrealizowano m.in. projekt motywacyjny dla Klienta będącego jednym z liderów branży paliwowej o wartości 365 tys. zł oraz wyjazd integracyjny dla Klienta z branży medycznej o wartości 220 tys. zł, w ramach którego rejs wycieczkowy był podstawą programu wyjazdu.

Spółka kontynuowała także działania terenowe mające na celu edukację nowych agentów i promocję systemu rezerwacyjnego rejsów wycieczkowych. W wyniku tych działań nawiązano współpracę m.in. ze znaczącym polskim tourooperatorem Best Reisen Group Sp. z o.o. Zawarto również umowę z jednym z liderów obsługi podróży służbowych w Polsce i zagranicą. Umowa dot. współpracy w sprzedaży usług turystycznych świadczonych przez VENITI. O zawarciu umów informowano w komunikatach bieżących EBI 77/2014 i 67/2014.

Również w trzecim kwartale 2014 r. Spółka zakończyła prace nad ostatnim, IV etapem dofinansowanego w ramach PO IG 8.2 projektu. Celem tego wdrożenia było m.in. zintegrowanie stworzonego przez VENITI S.A. systemu rezerwacyjnego platformy KRUZY.PL z multiagencyjnymi systemami dystrybucji ofert turystycznych wykorzystywanymi przez agentów turystycznych i touroperatorów. Dzięki współpracy VENITI i BlueVendo/TOM klienci ponad 2400 biur podróży na terenie całego kraju mogą w ramach wakacyjnego wypoczynku wybrać się na rejs.

W czwartym kwartale 2014 r. zrealizowano w ramach marki VBT szereg wyjazdów motywacyjnych i integracyjnych o łącznej wartości ok. 800 tys. zł.

W ramach działań edukacyjnych mających na celu edukację nowych agentów i promocję systemu rezerwacyjnego rejsów wycieczkowych w czwartym kwartale 2014 r. Spółka zorganizowała specjalny rejs promocyjny, w trakcie którego wybrani agenci Spółki zapoznawali się ze specyfiką produktu jakim jest rejs wycieczkowy.

Zarząd prowadził także negocjacje zmierzające do zwiększenia skali działalności Spółki oraz pozyskania do Zespołu Spółki Managera z rozległym doświadczeniem branżowym. Prowadzone negocjacje dotyczyły akwizycji lub połączenia z innym podmiotem. W efekcie tych działań podpisano list intencyjny, o którym informowano w komunikacie bieżącym EBI 86/2014. Do realizacji postanowień listu intencyjnego finalnie nie doszło.

Podsumowanie

W roku 2014 Zarząd Spółki zrealizował zakładaną w latach wcześniejszych strategię w zakresie operacyjnym i technologicznym. W roku 2015 Zarząd zintensyfikował działania mające na celu osiągnięcie efektu skali poprzez połączenie lub przejęcie podmiotu z branży komplementarnej, aby wykorzystać stworzone zaplecze technologiczne i personalne w jak najwyższym stopniu, a także ograniczyć koszty promocji.

Powodzenie zakładanej na rok 2015 strategii będzie miało znaczący wpływ na sytuację finansową Spółki. W przypadku niepowodzenia koncepcji połączenia/akwizycji Zarząd przewiduje utrzymanie poziomu przychodów przy zmniejszeniu obecnego poziomu kosztów.

Na wyniki z podstawowej działalności VENITI S.A., osiągnięte w 2014 roku, wpłynęły projekty związane z profilem działalności Emitenta. Główne obroty wygenerowała linia biznesowa VBT, czyli organizacja i realizacja turystycznych wyjazdów motywacyjnych dla klientów korporacyjnych. Znaczne zmniejszenie zysku na działalności operacyjnej w roku 2014 związane jest głównie z poniesionymi przez Spółkę kosztami promocji platformy rezerwacyjnej oraz małą skutecznością tych działań z uwagi na budżet marketingowy ograniczony możliwościami 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 01.01.2014 do 31.12.2014 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 01.01.2014 do 31.12.2014 roku to Kancelaria Biegłego Rewidenta Piotr Habib, 01-460 Warszawa, ul. Górczewska 226C/19, wpisana na listę podmiotów uprawnionych do przeprowadzania badania sprawozdań finansowych, prowadzoną przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów, pod numerem ewidencyjnym 3406. 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 2014 r.

Członkowie Zarządu Spółki w oraz członkowie Rady Nadzorczej Spółki w 2014 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 2014 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@venuti.pl

WWW: www.venuti.pl

Siedziba: Warszawa

Adres: ul. Pańska 98 lok. 55

REGON: 141998845

NIP: 701-02-04-825

Telefon: +48 22 490 99 50

Fax: +48 22 490 93 89

KRS: 0000384450



TURYSTYKA PRZYSZŁOŚCI.

RAPORT ROCZNY

ROK 2014

ZA OKRES 01.01.2014 R. – 31.12.2014 R.