



Szanowni Państwo,

W imieniu Grupy Kapitałowej Rainbow Tours mam przyjemność przedstawić Państwu po raz pierwszy roczny skonsolidowany raport Grupy.

Rok 2007 był rokiem przełomowym dla rozwoju Grupy. W październiku spółka dominująca Rainbow Tours S.A. zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych i konsekwentnie realizuje swoją strategię rynkową, wypełniając zakładane plany emisyjne i dążąc do stworzenia silnej grupy kapitałowej w branży turystycznej.

Pierwszym celem emisyjnym było dynamiczne poszerzanie własnej sieci sprzedaży poprzez zwiększanie ilości własnych Salonów Obsługi Klienta w kluczowych miastach w kraju. W okresie od października 2007 do kwietnia 2008 spółka otworzyła 6 biur własnych i 2 franczyzowe. Do końca 2008 roku spółka zamierza uruchomić kolejne 6 do 8 biur obsługi klienta by docelowo osiągnąć przynajmniej 50 własnych salonów firmowych.

Kolejny cel emisyjny to rozwój i dofinansowanie, utworzonej w 2007 roku spółki zależnej na Ukrainie – Rainbow Tours Ukraine. Zarząd uważa ten rynek za bardzo perspektywiczny i jest zdecydowany rozwijać działalność organizatora turystyki na Ukrainie, tak, aby w perspektywie 2-3 lat zająć dominującą pozycję na rynku lokalnym. W związku z koniecznymi nakładami, jakie Spółka musi ponosić w procesie wchodzenia na ten rynek, Zarząd podjął decyzję o dekapitalizowaniu spółki o kwotę 0,75 mln EUR, a docelowo do kwoty 1,5 mln EUR.

Planowane przychody Rainbow Tours Ukraina w 2008 będą o ponad 100% wyższe niż w roku 2007 i wyniosą ok. 18 – 20 mln zł. Uwzględniając duży potencjał wzrostowy rynku ukraińskiego Zarząd uważa, że w kolejnych 2-3 latach Spółce uda się utrzymać podobną dynamikę sprzedaży z rokrocznym wzrostem na poziomie 100%. Jeśli Zarząd uzna, że spółka ukraińska znajduje się już na drodze stabilnego wzrostu i zacznie generować zyski, nie wykluczamy ekspansji na inne rynki Europy Wschodniej takie jak Litwa, Łotwa i Estonia.

Nasze cele emisyjne dotyczą również akwizycji na polskim rynku turystycznym. Mając na uwadze wyjątkowo dynamiczny rozwój sprzedaży produktu turystycznego w Internecie podjęliśmy decyzję o przejęciu pakietu większościowego w portalu turystycznym travelOvo.pl, specjalizującym się w sprzedaży biletów lotniczych. Będzie on doskonałym uzupełnieniem oferty, należącego już do grupy portalu wyruszamy.pl, który sprzedaje wyłącznie oferty zorganizowanej turystyki wyjazdowej. Spółka zamierza w 2008 połączyć oba portale w jeden silny podmiot i stworzyć swego

rodzaju hipermarket turystyczny, oferujący wszystkie dostępne usługi turystyczne (od zorganizowanych wyjazdów turystycznych, poprzez sprzedaż biletów lotniczych, pośrednictwo w rezerwacji hoteli i wynajmie samochodów, sprzedaż ubezpieczeń turystycznych aż po tzw. „wakacje szyte na miarę”, czyli automatyczne składanie różnych i pochodzących od różnych dostawców usług turystycznych i łączenie ich w jeden wspólny pakiet turystyczny).

Zainteresowani jesteśmy także rozwijaniem nowoczesnych technik sprzedaży internetowej. Stąd decyzja o zakupie spółki technologicznej TravelTech, która jest dostarczycielem unikalnych rozwiązań IT dla sektora turystycznego. W przypadku obu podmiotów (TravelOvo i TravelTech) do transakcji doszło na początku 2008 roku.

W przededniu pisania przedmiotowego raportu została sfinalizowana transakcja zakupu sieci biur podróży w Wielkopolsce (spółka ABC Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu). Zarząd planuje utrzymanie marki ABC i dalszy jej rozwój jako niezależnej sieci sprzedaży typu „multiagent” z ofertą większości głównych touroperatorów.

Zarząd przewiduje, że przychody emitenta w bilansie jednostkowym za rok 2008 wyniosą nieco powyżej 200 mln zł przy zysku netto 7 - 7,5 mln zł. Oznacza to, że Spółka powinna wypracować przychody o ok. 30% wyższe, a zysk o prawie 50% wyższy niż w 2007 roku. Przychody spółek zależnych z grupy kapitałowej (Rainbow Tours Ukraina, TravelOvo, Traveltech) szacowane są na co najmniej 25 mln zł, zatem przychody w bilansie skonsolidowanym wyniosą razem 225 mln zł i będą wyższe od roku poprzedniego o ok. 37%. Zysk skonsolidowany zostanie obniżony o straty w spółkach zależnych, które dla TravelOvo i Traveltech wyniosą razem 0,6 mln oraz 0,1-0,4 mln dla spółki na Ukrainie.

Strategia Zarządu na rok 2008 i kolejne lata to konsekwentna budowa silnej i rozpoznawalnej marki „Rainbow Tours” oraz silnej grupy kapitałowej obejmującej swym działaniem wszystkie aspekty rynku turystycznego. W grupie znajdują się producenci usług turystycznych - tour operator w Polsce i tour operator na Ukrainie. Dla producentów stworzymy solidny kanał dystrybucji tradycyjnej, czyli sieć własnych salonów sprzedaży, a w najbliższej perspektywie być może także sieć franczyzową. Rozwijamy także internetowe kanały dystrybucji, które jako tańsze i bardziej efektywne w perspektywie kilku lat mają szansę konkurować z powodzeniem z kanałem tradycyjnym. Z tego powodu rozwijamy własne call center oraz sprzedaż online przez własną stronę www. Stąd też w grupie kapitałowej znalazły się portale turystyczne wyruszamy.pl oraz travelOvo.pl, które w założeniu oferować mają wszystkie dostępne na rynku usługi turystyczne od wielu różnych dostawców. Poprzez znajdującą się w grupie spółkę technologiczną TravelTech inwestujemy wreszcie w sektor IT w turystyce, cały czas rozwijając nowoczesne techniki sprzedaży, systemy rezerwacyjne online, silniki internetowe do sprzedaży biletów lotniczych oraz unikalne w Polsce technologie takie jak „dynamic packaging”. Jesteśmy przekonani, iż współdziałanie i synergia wszystkich elementów grupy pozwoli nam na bardzo dynamiczny rozwój i konkurowanie z dużym powodzeniem z innymi graczami na rynku.

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 spółki i jej wartości.

Z poważaniem,

Grzegorz Baszczyński
Prezes Zarządu Rainbow Tours S.A.

Łódź, dnia 15 maja 2008 r.