



Szanowni Państwo,

W imieniu Zarządu Spółki przedstawiamy Państwu roczny raport skonsolidowany grupy Rainbow Tours S.A za rok 2009.

Rok 2009 był rokiem bardzo trudnym ze względu na kryzys finansowy, ale jednocześnie był to rok istotny dla rozwoju Grupy Kapitałowej. Przede wszystkim podkreślić warto że dzięki konsekwentnie realizowanej strategii udało się osiągnąć dodatni wynik skonsolidowany na poziomie prawie 3 mln zł i zwiększyć przychody skonsolidowane z 270 mln zł do 285 mln zł co stanowi ponad 4,7 % wzrostu. Wzrost przychodów w okresie dekonunktury potwierdza ogromny potencjał rynku turystycznego w Polsce i mimo niewątpliwych zagrożeń (niewielki wzrost gospodarczy i niestabilna waluta) uważamy, iż jest to branża, która w perspektywie najbliższych kilku lat ma szansę rozwijać się w tempie co najmniej kilkunastu procent rocznie.

Ze względu na niestabilną i kryzysową sytuację Zarząd Grupy Kapitałowej zmuszony został do rewizji zapisanych w prospekcie celów emisyjnych. Przede wszystkim podjęto decyzję o sprzedaży aktywów Grupy na Ukrainie (Rainbow Tours Ukraine Ltd) a co więcej znaleziono partnera, który te aktywa nabył. Na początku 2009 rozbudowano własną sieć sprzedaży poprzez otwarcie kolejnych 2 biur obsługi klienta. Należy tu dodać, iż z punktu widzenia kosztów pozyskania klienta, jest to obok Internetu najtańszy kanał dystrybucji dlatego też Grupa będzie w kolejnych latach inwestowała w dalszy rozwój sieci – w pierwszym kwartale 2010 roku otworzono 4 nowe lokalizacje oraz przejęto sieć biur Forte Trip – w celu poszerzenia sieci multiagencyjnej ABC Świat Podróży (zakupionej w 2008 roku).

Nasze cele emisyjne dotyczyły również akwizycji na polskim rynku turystycznym, nie mniej jednak w 2009 Zarząd skupił się na zorganizowaniu Grupy Kapitałowej w taki sposób by ze współpracy poszczególnych Spółek osiągnąć jak największe korzyści z synergii. Pod koniec 2009 roku Rainbow Tours SA przejęła dodatkowe pakiety udziałów w spółkach Travelovo i Traveltech. W tym samym czasie rozpoczęto negocjacje w sprawie zakupu sieci 8 biur działających pod marką Forte Trip, zlokalizowanych w centrach handlowych i działająca w systemie „multiagent” czyli oferującą produkty niemalże wszystkich organizatorów obecnych na rynku turystycznym. Na początku 2010 roku zrealizowano tę transakcję i włączono zakupione biura do sieci ABC Świat Podróży

Omówienia wymaga także wynik finansowy Grupy, który pomimo silnej deprecjacji złotówki, zamyka się wynikiem dodatnim na poziomie 2.900 tyś. zł. Pomimo niezwykle silnej deprecjacji złotówki (ok. 40 %), która odbiła się niekorzystnie na rentowności produktów Grupy i spadkowi popytu na usługi turystyczne (wg. Szacunków Zarządu o około 10%), Grupa Kapitałowa osiągnęła niewielki wzrost obrotów i dodatni wynik. Wdrożona jeszcze pod koniec 2008 roku strategia kryzysowa (miedzy innymi obniżania cen zakupów i renegotjacji kontraktów) przyniosła wymierne efekty.

Strategia Zarządu na rok 2010 i kolejne lata to konsekwentna budowa silnej i rozpoznawalnej marki „Rainbow Tours” oraz silnej grupy kapitałowej obejmującej swym działaniem wszystkie aspekty rynku turystycznego w Polsce: oprócz producenta usług

(touroperatora) w skład grupy wchodzi solidny kanał dystrybucji tradycyjnej, czyli sieć własnych salonów sprzedaży a także sieć biur podróży ABC Świat Podróży działającą w systemie „multiagent”. Dalej 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, która ulega stopniowej modernizacji. Stąd też w grupie kapitałowej znalazł się portal travelOvo.pl, który w założeniu oferować ma 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 technologie takie jak „dynamic packaging” czy „white label”. 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 Rainbow Tours S.A. i jej Grupy Kapitałowej oraz strategię dynamicznego wzrostu ich wartości.

Z poważaniem,

Grzegorz Baszczyński
Prezes Zarządu Rainbow Tours S.A.

Łódź, dnia 30 kwietnia 2010 r.