

Szanowni Państwo,

W imieniu Zarządu Spółki mam przyjemność przedstawić Państwu jednostkowy raport roczny Rainbow Tours S.A. za rok 2015. Rok 2015 dla branży turystycznej nie był łaskawy - każdy kolejny miesiąc przynosił nowe, niepokojące informacje o zamachach terrorystycznych (Tunezja, Egipt, Turcja, Francja), kolejnych wojnach czy eskalacjach już istniejących konfliktów. Niepewna sytuacja polityczna, ryzyko konfliktów zbrojnych, eskalacja działań terrorystycznych czy wreszcie ryzyko spowolnienia gospodarczego powodowało awersję do ryzyka i ucieczkę kapitału do bezpiecznych walut (CHF, USD, EUR). Taka sytuacja niekorzystnie przekładała się na kurs PLN do głównych walut światowych ale także na popyt usług turystycznych. Pomimo tych perturbacji i problemów był to rok dynamicznego wzrostu dla Spółki. Solidne wzrosty sprzedaży i wysoki zysk spowodowały że wzrosło zaufanie akcjonariuszy finansowych do Spółki, dzięki czemu kapitalizacja spółki na koniec 2015 roku wyniosła ponad 352 mln złotych. Oznacza to że od początku roku kapitalizacja spółki wzrosła o 27,4%, a kurs akcji z 18,99 zł/akcja wzrósł do 24,20 zł (w międzyczasie osiągając najwyższy w historii poziom 27,25 zł). W ciągu całego roku średnia cena akcji wyniosła 23,23 zł.

Rok 2015 był okresem wyjątkowo wyjątkowej i ciężkiej pracy całego zespołu, bo pomimo negatywnych warunków zewnętrznych (omówionych wyżej), Spółka obsłużyła ponad 300 tysięcy klientów (wzrost o niemal 18%), przychody przekroczyły 1,1 mld PLN, a zysk netto spółki wzrósł do 31,9 mln PLN. Po raz kolejny Spółka zwiększyła ofertę produktową o nowe kierunki wyjazdów, większy wachlarz hoteli - często na wyłączność na rynek polski. Zarząd Spółki szczególnie jest zadowolony z rozwoju sprzedaży oferty egzotycznej, w której Spółka jest liderem, wielkim zainteresowaniem cieszyła się Kuba, Meksyk, Mauritius (nowość w ofercie Spółki), Tajlandia oraz Wietnam.

Spółka wciąż rozwija własną sieć sprzedaży, liczba salonów firmowych sięga już 150, przy czym obecnie już ponad połowa zlokalizowanych jest w centrach handlowych. Drugim mocnym filarem jest call center (wraz z sprzedażą internetową) generujące sprzedaż na poziomie 130 mln. Dodatkowo Spółka kładzie duży nacisk na rozwój nowych technologii: w 2015 roku wprowadziła zupełnie nową stronę www (opartą o nowy sposób intuicyjnego wyszukiwania) oraz wprowadziła nową domenę sprzedaży „r.pl”. Zmiany te związane są z rebrandingiem nazwy handlowej Spółki - „Rainbow Tours” została skrócona do samego „Rainbow”.

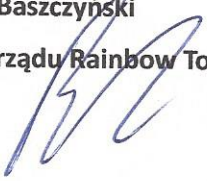
Zaufanie, jakim nas obdarzyli klienci oraz akcjonariusze zobowiązuje, dlatego też w latach kolejnych zrobimy wszystko, aby konsekwentnie realizować strategię dynamicznego wzrostu spółki i jej wartości.

W imieniu Zarządu spółki chciałbym podziękować wszystkim pracownikom spółki, bez których ten sukces nie mógł być osiągnięty.

Z poważaniem,

Grzegorz Baszczyński

Prezes Zarządu Rainbow Tours S.A.



Łódź, dnia 29 kwietnia 2016 rok.