

## Novaturas jest największym touroperatorem w krajach bałtyckich, obecnym na rynku od 18 lat.

Zróżnicowana oferta Spółki obejmuje m.in. zorganizowane wczasy do ponad 30 miejsc na całym świecie. Sprzedaż odbywa się dzięki współpracy z ponad 400 agencjami turystycznymi, we własnych biurach sprzedaży, a także on-line. Strategia Spółki koncentruje się na umacnianiu wiodącej pozycji na atrakcyjnych, rosnących rynkach turystycznych Litwy, Łotwy i Estonii. Duży potencjał dalszego wzrostu oferuje także Białoruś, gdzie Novaturas rozpoczął już sprzedaż swoich produktów.

**Efektywny model biznesowy Grupy Novaturas zapewnia rentowny i dynamiczny wzrost oraz umożliwi wypłatę regularnej dywidendy. W 2017 r. przychody Grupy wzrosły o blisko 40% r/r, do ponad 141 mln EUR. EBITDA w tym okresie sięgnęła 10,6 mln EUR, a zysk netto 8,2 mln EUR, co w obu przypadkach oznacza niemal dwukrotny wzrost w porównaniu z 2016 r.**



Grupa Novaturas jest liderem rynku touroperatorów na Litwie, Łotwie i w Estonii zarówno pod względem wartości sprzedaży, jak i liczby pasażerów. Grupa ma ponad 40% udział w regionie w segmencie zorganizowanych lotów czarterowych.

### Lider na perspektywicznych rynkach

Kraje bałtyckie, liczące łącznie 6,2 mln mieszkańców, oferują duży potencjał wzrostu dla touroperatorów. Korzystna sytuacja makroekonomiczna i rosnące wydatki konsumencie przyczyniają się do tego, że mieszkańcy regionu częściej korzystają z usług turystycznych. Coraz więcej osób stać na wczasy zagraniczne, wydają też na nie coraz więcej. Jednocześnie stopień nasycenia tego rynku nadal jest niski w porównaniu z rynkami Europy Zachodniej.

Novaturas został utworzony w 1999 r., a w 2004 r. osiągnął pozycję lidera w krajach bałtyckich, którą utrzymuje od tego czasu. Wśród przewag konkurencyjnych Spółki wymienić można m.in. silną, rozpoznawalną markę, wysoką lojalność klientów i bardzo dobre relacje z agencjami turystycznymi oraz dostawcami usług, dzięki czemu Novaturas może zaoferować swoim klientom zróżnicowaną i atrakcyjną cenowo ofertę. Branża usług turystycznych w krajach bałtyckich jest wymagająca dla nowych firm i charakteryzuje się wysokimi barierami wejścia. Nowym podmiotom, w tym międzynarodowym dużym graczom, nie jest łatwo zdobywać znaczące udziały rynkowe, zważywszy na dominującą pozycję dwóch miejscowych graczy, w tym zajmującego pozycję lidera Novaturas'a.

Poza krajami bałtyckimi, Novaturas zaczął też oferować swoje produkty na Białorusi, gdzie prowadzi sprzedaż poprzez partnerów lokalnych. Bliska odległość Mińska od lotniska w Wilnie daje Spółce niewątpliwą przewagę, aby rozwijać działalność również na tym perspektywicznym rynku, zamieszkiwanym przez 9,5 mln osób.

**Ponad 140** 

milionów euro przychodów w 2017 r.

**Numer 1** 

w krajach bałtyckich od 2004 r.

**30+** 

kierunków podróży na całym świecie

**18 lat** 

obecności na rynku

## Oferta zróżnicowana produktowo i geograficznie...

Novaturas posiada zróżnicowaną ofertę produktów, dzięki czemu trafia do szerokiej grupy klientów i elastycznie reaguje na ich zmieniające się preferencje. Grupa oferuje zarówno w pełni zorganizowane letnie i zimowe wczasy, jak również krajoznawcze wycieczki lotnicze i autokarowe do ponad 30 miejsc na całym świecie, w tym do najbardziej popularnych kurortów Europy Południowej, a także wybranych lokalizacji Afryki Północnej, Bliskiego Wschodu, Azji oraz Ameryki Łacińskiej.

Dzięki dywersyfikacji kierunków podróży oraz dużej różnorodności oferowanych produktów, Novaturas od lat notuje systematyczny wzrost sprzedaży, także w okresie zawirowań w wybranych lokalizacjach. Przy-

kładowo, gdy w 2016 r. popyt na wyjazdy do Turcji czasowo zmalał (z uwagi na niestabilną sytuację polityczną), Spółka skutecznie przekierowała popyt klientów i zwiększyła sprzedaż wycieczek do Grecji, Bułgarii oraz Hiszpanii, co potwierdza skuteczność jej modelu biznesowego.

## ...dostępna w szerokiej sieci dystrybucji, z rosnącym udziałem e-commerce

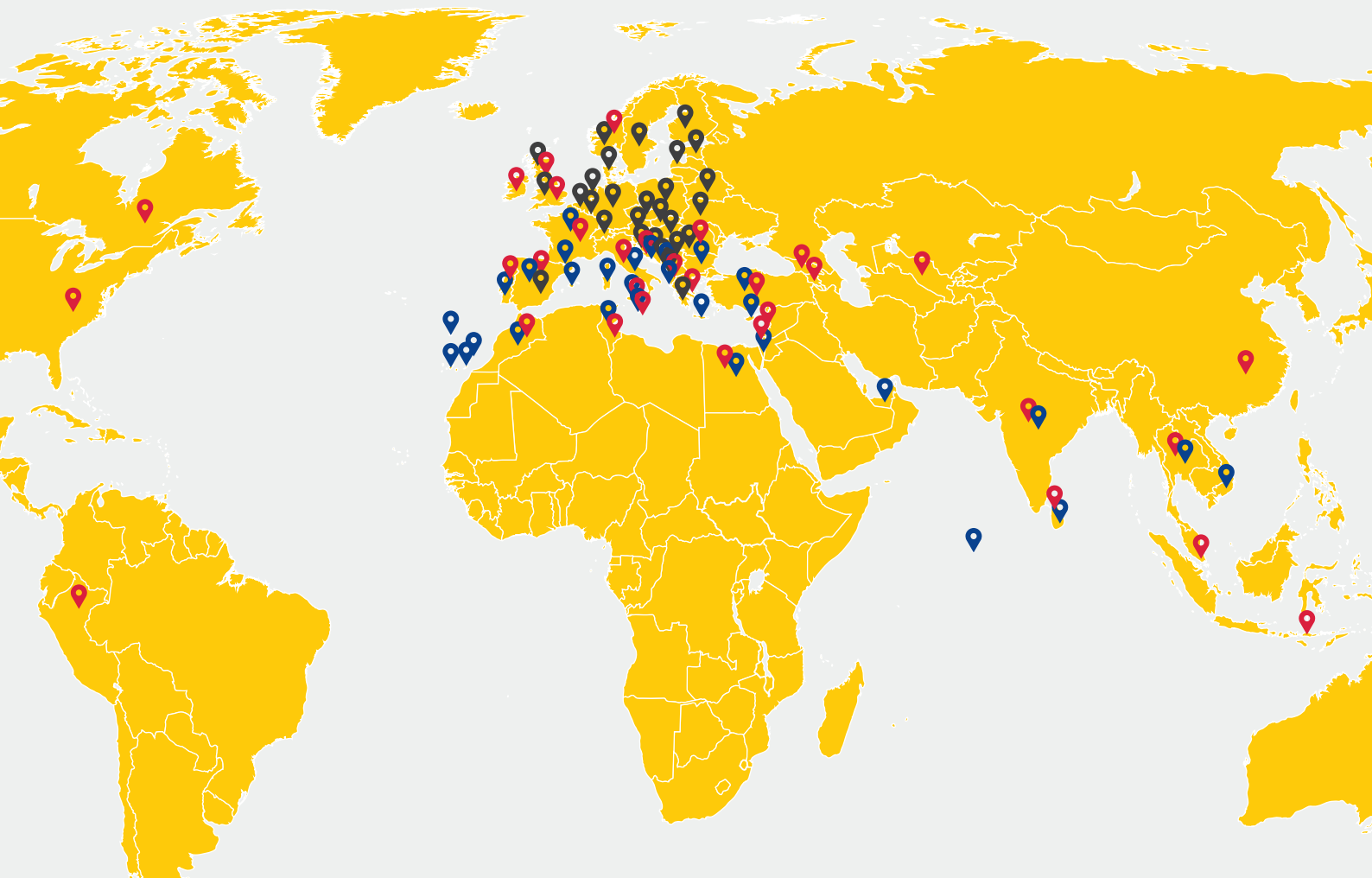
Elementem strategii Grupy jest również utrzymanie zróżnicowanych i uzupełniających się kanałów dystrybucji. Novaturas współpracuje z ponad 400 agencjami turystycznymi, w tym ze wszystkimi największymi w krajach bałtyckich, oraz ponad 60

na Białorusi. Prowadzi również własne biura sprzedaży w głównych miastach Litwy, Łotwy i Estonii, a ponadto inwestuje w dalszy rozwój kanału e-commerce. Spółka oferuje sprzedaż on-line poprzez własne strony internetowe, a także działa za pośrednictwem międzynarodowej platformy GDS (Global Distribution Systems), gdzie oferuje bilety lotnicze. Sprzedaż w kanale e-commerce systematycznie rośnie, zwiększa się również udział tego kanału w miksie sprzedażowym Grupy. W 2017 r. sięgnął on 16%, a Grupa zanotowała w tym okresie około 3,2 mln unikalnych wizyt na swoich stronach internetowych.

Novaturas posiada także zdywersyfikowane portfolio marek i linii produktowych. Jego głównymi markami są Novaturas (na Litwie) oraz Novatours (na Łotwie i w Estonii), które odpowiadają za zdecydowaną większość przychodów. Spółka ma także m.in. budżetowy brand ECO travel, jak i linię produktów premium Novaturas Gold. Posiada ponadto markę Sofa Travel (agencja sprzedaży detalicznej). Dzięki temu pokrywa praktycznie wszystkie segmenty rynkowe.

## KIERUNKI PODRÓŻY OFEROWANE PRZEZ GRUPĘ

📍 Wczasy zorganizowane    📍 Wycieczki objazdowe samolotem    📍 Wycieczki objazdowe autokarem



# Dynamiczny wzrost w parze z wysokimi marżami

Atrakcyjna i zróżnicowana oferta oraz wysoka jakość świadczonych usług sprawiają, że Novaturas wciąż zdobywa nowych klientów. Rosnący popyt na wyjazdy oferowane przez Grupę jest motorem wzrostu skali działalności oraz udziału rynkowego i przekłada się na dynamiczny wzrost wyników finansowych.

W 2017 r. przychody Grupy wzrosły o blisko 40% r/r, do ponad 141 mln EUR, natomiast EBITDA i zysk netto były prawie dwukrotnie wyższe niż rok wcześniej i wyniosły odpowiednio: 10,6 mln EUR i 8,2 mln EUR. Wyniki te potwierdzają, że efektywny model biznesowy Spółki umożliwia wzrost skali działalności i jednocześnie utrzymanie wysokich wskaźników rentowności, a nawet ich dalszą poprawę.

Bardzo dobrze dla Grupy Novaturas zapowiada się także bieżący rok, co potwierdzają wyniki przedsprzedaży na sezon letni 2018. Popyt na oferowane przez Grupę wycieczki zagraniczne dynamicznie rośnie, nawet porównując z bardzo dużą aktywnością klientów w minionym roku. Z ofert typu first minute, sprzedanych przed końcem 2017 r., skorzystało o 84% klientów więcej niż w tym samym

okresie rok wcześniej. Mimo że Spółka istotnie rozszerzyła program na sezon letni 2018, do 199 tys. miejsc, czyli o 27% w porównaniu z ubiegłorocznym programem, udział przedsprzedaży w przygotowanym na sezon letni programie sięgnął aż 31% (dane na koniec roku).

## Regularna dywidenda

Model biznesowy Spółki, charakteryzujący się wysokimi przepływami pieniężnymi z działalności operacyjnej (na poziomie ponad 100% EBITDA) oraz niskimi nakładami inwestycyjnymi (0,3 mln EUR w 2017 r.), pozwala na wypłatę znaczącej części zysków akcjonariuszom. Grupa nie zamierza inwestować we własne hotele, samoloty czy autobusy, gdyż zdaniem Zarządu wyższe stopy zwrotu można osiągnąć, koncentrując się na podstawowej działalności niż inwestując w aktywa trwałe. Wypracowanymi zyskami Novaturas woli dzielić się z akcjonariuszami.

Wypłata regularnej dywidendy jest jednym z kluczowych elementów strategii Spółki. Zarząd przewiduje wypłatę dywidendy zaliczkowej w oparciu o zaudytowane wyniki finansowe za I połowę 2018 r. w wysokości ok. 6 mln EUR. W długim terminie Zarząd zakłada rekomendowanie wypłaty dywidendy na poziomie 70–80% zysk netto.

### GŁÓWNE ELEMENTY STRATEGII GRUPY



Utrzymanie pozycji lidera w krajach bałtyckich



Ciągłe rozwijanie oferty w celu utrzymania dotychczasowych oraz pozyskiwania nowych klientów, przekładające się na wzrost sprzedaży



Dalsza ekspansja geograficzna – na rynku białoruskim



Utrzymywanie zróżnicowanych i uzupełniających się kanałów dystrybucji z rosnącym udziałem e-commerce



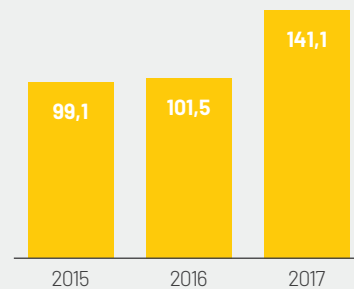
Dalszy wzrost skali działalności w połączeniu z utrzymaniem wysokich wskaźników rentowności i generowania gotówki



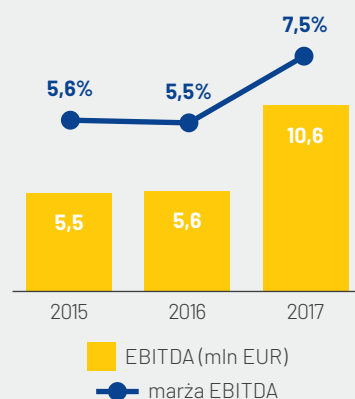
Wypłata regularnej dywidendy akcjonariuszom

## WYNIKI FINANSOWE GRUPY NOVATURAS

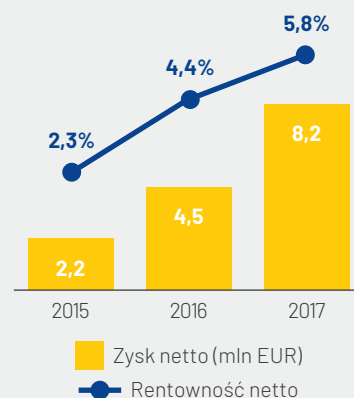
### Sprzedaż (mln EUR)



### EBITDA

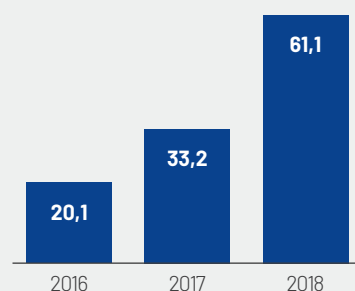


### Zysk netto



## PRZEDSPRZEDAŻ

**Wyniki przedsprzedaży Novaturas na sezon letni**  
(na dzień 31 grudnia, tys. pasażerów)



## Doświadczona kadra menedżerska

Skuteczną realizację przyjętej strategii gwarantują bardzo doświadczeni menedżerowie związani ze Spółką od wielu lat, posiadający obszerną wiedzę i wieloletnią praktykę na

rynku turystycznym, a także dogłębną znajomość oferty Spółki. Linas Aldonis, prezes Novaturas, jest związany ze Spółką od 17 lat. Rozpoczął karierę jako przedstawiciel i przewodnik w Novaturas, następnie awansował i zdobywał kolejne doświadczenia w strukturach Grupy, by ostatecznie w 2010 r. zostać jej dyrektorem generalnym. Z kolei Tomas Staškūnas, dyrektor finansowy (CFO), związany jest z Novaturas od 8 lat.

### ZARZĄD NOVATURAS



**Linas Aldonis**  
prezes zarządu, dyrektor generalny (CEO)



**Tomas Staškūnas**  
członek zarządu, dyrektor finansowy (CFO)



**Birutė Čepanskienė**  
członek zarządu, dyrektor ds. produktów

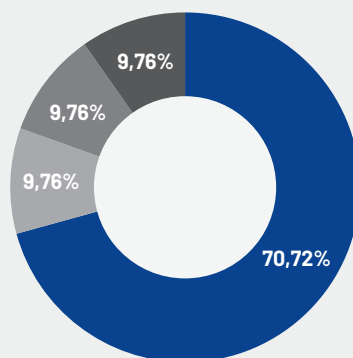


**Audronė Keinytė**  
członek zarządu, dyrektor ds. zakupów

## AKCJONARIAT SPÓŁKI

Od 2007 r. większościowym akcjonariuszem Spółki jest Central European Tour Operator S.a.r.l. (CETO), podmiot należący do Polish Enterprise Fund VI, funduszu private equity zarządzanego przez Enterprise Investors – jedną z największych firm private equity w Europie Środkowo-Wschodniej. CETO obecnie posiada 70,72% akcji Novaturas. Pozostałe udziały należą do trzech osób fizycznych – każda z nich posiada 9,76% w kapitale zakładowym Spółki.

### Obecna struktura akcjonariatu Spółki



- Central European Tour Operator S.a.r.l.
- Ugnius Radvila
- Vidas Paliūnas
- Rytis Šumakaris

## ZASTRZEŻENIE PRAWNE

Niniejszy materiał nie jest przeznaczony do rozpowszechniania, bezpośrednio albo pośrednio, na terytorium albo do Stanów Zjednoczonych Ameryki albo w innych państwach, w których publiczne rozpowszechnianie informacji zawartych w niniejszym materiale może podlegać ograniczeniom lub być zakazane przez prawo. Zawarte w niniejszym materiale informacje służą celom marketingowym i informacyjnym i nie stanowią oferty sprzedaży papierów wartościowych ani zaproszenia do składania zapisów na lub nabywania papierów wartościowych.

Niektóre informacje zawarte w niniejszym materiale mogą zawierać prognozy lub inne stwierdzenia dotyczące przyszłych zdarzeń lub przyszłych wyników finansowych Spółki. Stwierdzenia takie można zidentyfikować po używaniu wyrażen „przewiduje”, „uważa”, „oczekuje”, „szacuje”, „zamierza”, „mógłby”, „może”, innych tego rodzaju wyrażen lub użyciu czasu przyszłego. Spółka ostrzega, że stwierdzenia takie stanowią jedynie przewidywania i faktyczny bieg wydarzeń może od nich w istotny sposób odbiegać. Spółka nie zamierza aktualizować tych stwierdzeń w celu odzwierciedlenia wydarzeń lub okoliczności mających miejsce po dacie niniejszego komunikatu prasowego, lub zajścia nieprzewidzianych zdarzeń. Istnieje wiele czynników, które mogą powodować istotne rozbieżności między faktycznym rozwojem wydarzeń a przewidywaniami zawartymi w stwierdzeniach dotyczących przyszłości Spółki, w tym m.in. czynniki ryzyka szczególnie dotyczące Spółki lub jej działalności.

Prospekt Spółki, po jego zatwierdzeniu przez Bank Litwy – litewski organ nadzoru nad rynkami kapitałowymi wraz z polskimi, litewskimi i estońskimi tłumaczeniami podsumowania, który zostanie notyfikowany Komisji Nadzoru Finansowego oraz Finančinspektsioon, będzie jedynym prawnie wiążącym dokumentem ofertowym zawierającym informacje dotyczące Spółki i oferowanych papierów wartościowych Spółki w Polsce, na Litwie i w Estonii, a także ich dopuszczenia i wprowadzenia do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. oraz AB Nasdaq Vilnius, który to dokument po opublikowaniu będzie dostępny na stronie internetowej Spółki (<https://www.novaturasgroup.com/>). Dodatkowo, wyłącznie w celach informacyjnych, Prospekt zostanie opublikowany (i) w angielskiej wersji językowej wraz z tłumaczeniem podsumowania na język polski na stronie internetowej Powszechnej Kasy Oszczędności Banku Polskiego S.A. Oddziału – Dom Maklerski PKO Banku Polskiego ([www.dm.pkobp.pl](http://www.dm.pkobp.pl)), (ii) w angielskiej wersji językowej wraz z tłumaczeniem podsumowania na język litewski na litewskiej stronie internetowej Swedbank AB ([www.swedbank.lt](http://www.swedbank.lt)), oraz (iii) w angielskiej wersji językowej wraz z tłumaczeniem podsumowania na język estoński na estońskiej stronie internetowej Swedbank AB ([www.swedbank.ee](http://www.swedbank.ee)).