

Novaturas jest największym touroperatorem w krajach bałtyckich, obecnym na rynku od 20 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 umożliwia wypłatę regularnej dywidendy. W długim terminie Zarząd zakłada rekomendowanie corocznej wypłaty dywidendy na poziomie 70–80% zysku netto.

Od marca 2018 r. akcje Novaturas są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz na Nasdaq w Wilnie.

Grupa Novaturas jest liderem rynku touroperatorów na Litwie, Łotwie i w Estonii zarówno pod względem wartości sprzedaży, jak i liczby pasażerów.

Lider na perspektywicznych rynkach

Kraje bałtyckie, liczące łącznie 6 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 przewagę do rozwoju działalności również na tym perspektywnym rynku, zamieszkiwanym przez 9,5 mln osób.

182 

miliony euro przychodów
w 2018 r.

Numer 1 

w krajach bałtyckich od 2004 r.

30+ 

kierunków podróży na całym
świecie

20 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

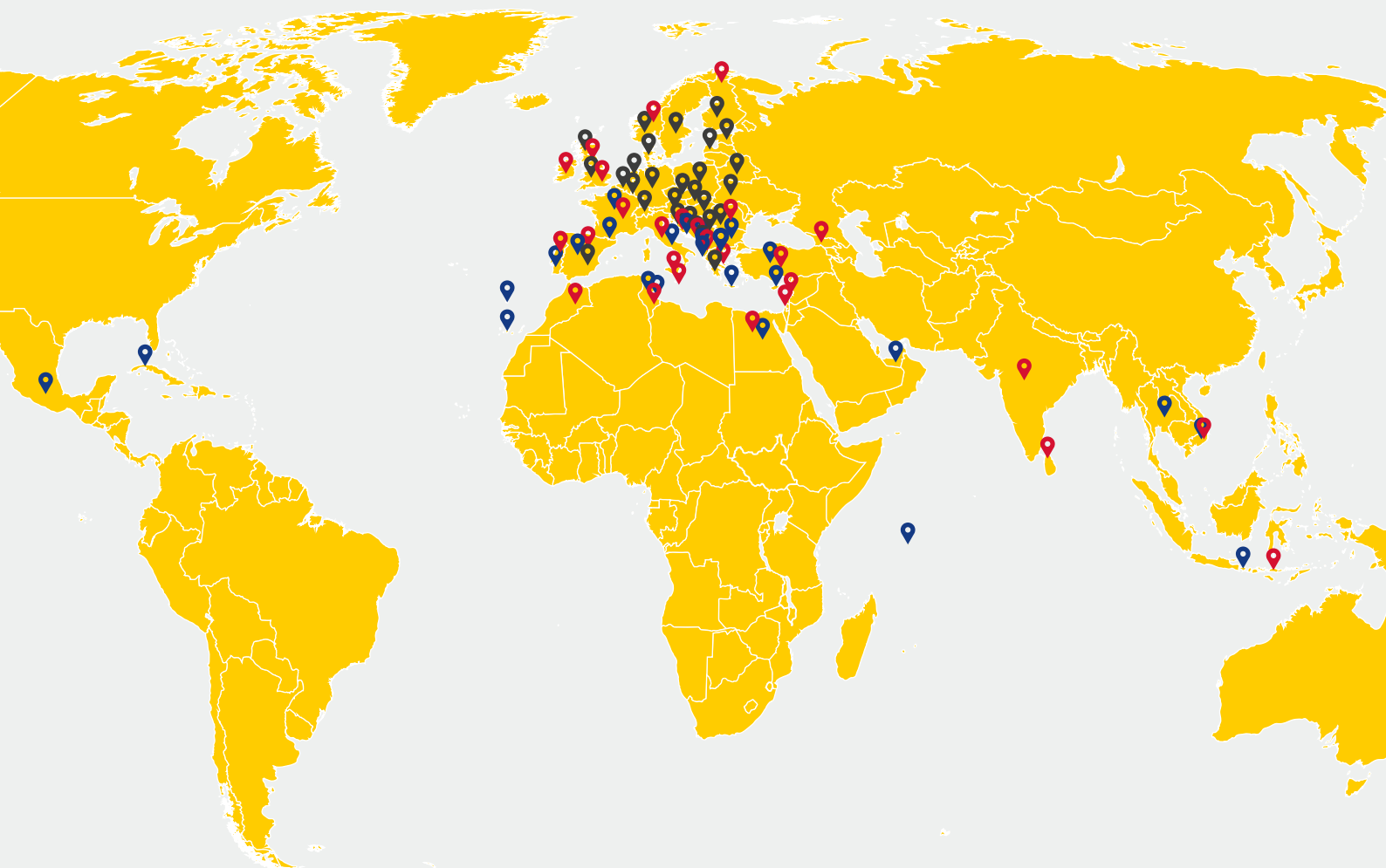
Elementem strategii Grupy jest również utrzymanie zróżnicowanych i uzupełniających się kanałów dystrybucji. Novaturas współpracuje z ponad 400 agencjami turystycznymi, w tym ze wszystkimi największymi w krajach bałtyckich, oraz ponad

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 2018 r. sięgnął on 16%, a Grupa zanotowała w tym okresie około 3,9 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 przychód.

W 2018 r. przychody Grupy wzrosły o blisko 31% r/r, do prawie 182 mln EUR, natomiast EBITDA i zysk netto wyniosły odpowiednio: 7,9 mln EUR i 5,4 mln EUR.

W 2018 r. wyniki Grupy Novaturas znalazły się pod wpływem wyjątkowo upalnego i suchego lata we wszystkich krajach bałtyckich, co przełożyło się na mniejsze zainteresowanie wyjazdami zagranicznymi i skłoniło spółkę do korekty cen, prowadzącej do obniżenia rentowności. Ponadto, w ostatnim kwartale 2018 r., z powodu problemów finansowych Small Planet Airlines, Spółka musiała zmienić przewoźnika lotniczego na Litwie. Wiązało się to z jednorazowymi odpisami, które dodatkowo negatywnie wpłynęły na wynik EBITDA i zysk netto Grupy.

Atrakcyjny i perspektywiczny rynek turystyczny w krajach bałtyckich przyciąga międzynarodowych konkurentów. Z uwagi na coraz silniejszą konkurencję, zarząd Novaturas spodziewa się, że w 2019 r. Grupa zanotuje niższy wzrost przychodów niż w latach poprzednich lub nawet płaską sprzedaż rok do roku. Według stanu na koniec marca 2019 r., przedsprzedaż na sezon Lato 2019 wzrosła o 2,4% w porównaniu z tym samym okresem 2018 r.

Regularna dywidenda

Model biznesowy Spółki, charakteryzujący się wysokimi przepływami pieniężnymi z działalności operacyjnej oraz niskimi nakładami inwestycyjnymi (0,2 mln EUR w 2018 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. W długim terminie Zarząd zakłada rekomendowanie wypłaty dywidendy na poziomie 70–80% zysk netto.

GŁÓWNE ELEMENTY STRATEGII GRUPY



Utrzymanie pozycji lidera w krajach bałtyckich i osiąganie korzyści z rozwoju rynku usług turystycznych



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



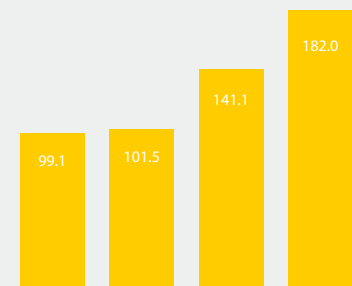
Dalszy wzrost skali działalności w połączeniu z utrzymaniem wysokich wskaźników rentowności i generowania gotówki



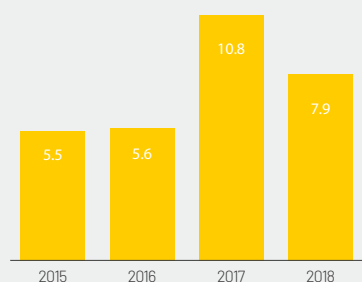
Wypłata regularnej dywidendy akcjonariuszom

WYNIKI FINANSOWE GRUPY NOVATURAS

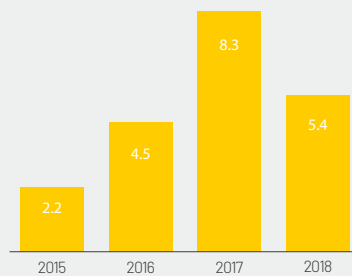
Przychody (mln EUR)



EBITDA (mln EUR)

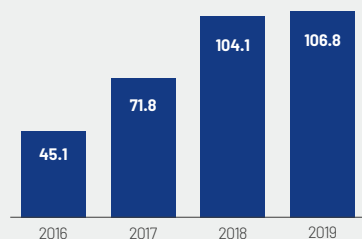


Zysk netto (mln EUR)



PRZEDSPRZEDAŻ

Rezerwacje na sezon letni (stan na 31 marca, tys. pasażerów)



ZARZĄD NOVATURAS



Audronė Keinytė
prezes zarządu, dyrektor generalna (CEO)



Tomas Staškūnas
członek zarządu, dyrektor finansowy (CFO)



Birutė Čepanskienė
członek zarządu, dyrektor handlowa (CCO)

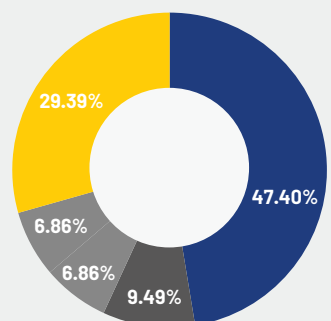
Doświadczona kadra menedżerska

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. Audronė Keinytė, prezes Novaturas, jest związana ze Spółką od 13 lat (od 2006 r.). Przed objęciem stanowiska dyrektora generalnej odpowiadała przede wszystkim za rozwój i zakupy. Posiada bogate doświadczenie i wiedzę o branży oraz produktach turystycznych. Z kolei Tomas Staškūnas, dyrektor finansowy (CFO), związany jest z Novaturas od 10 lat (od 2009 r.), natomiast Birutė Čepanskienė, dyrektor handlowa (CCO), jest związana z firmą od 18 lat (od 2001 r.).

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 47,4% akcji Novaturas. Do trzech osób fizycznych należy łącznie 23,21% akcji Spółki, natomiast pozostała część to akcjonariat rozproszony, akcje należące do inwestorów posiadających mniej niż 5% głosów na walnym zgromadzeniu.

Struktura akcjonariatu (stan na 31 marca 2019 r.)



- Central European Tour Operator S.a.r.l.
- Ugnius Radvila
- Vidas Paliūnas
- Rytis Šūmakaris
- Inni (akcjonariat rozproszony)