



WYNIKI ZA PIERWSZE PÓŁROCZE 2010

**NOWY MODEL DZIAŁANIA
GRUPY HOTELOWEJ ORBIS**

S O F I T E L
LUXURY HOTELS



Grupa Hotelowa Orbis

wyniki operacyjne za pierwsze półrocze 2010

	I półrocze 2010	I półrocze 2009	zmiana
Frekwencja	46,40%	44,50%	1,90pp
Średnia cena za pokój (ARR) w zł	217,8	236,6	-7,95%
Przychód na jeden dostępny pokój (RevPAR) w zł	101,2	105,3	-3,89%
Liczba sprzedanych pokojonocy	928 459	901 003	3,05%
Liczba pokoi	11 002	11 260	-2,29%
Struktura sprzedanych			zmiana pkt %
Klienci krajowi	55%	51%	4,00pp
Cudzoziemcy	45%	49%	-4,00pp
Klienci biznesowi	64%	66%	-2,00pp
Klienci turystyczni	36%	34%	2,00pp

Grupa Hotelowa Orbis wyniki finansowe za pierwsze półrocze 2010

PLN '000 000	I półrocze 2010	I półrocze 2009	zmiana
Przychody netto ze sprzedaży	328	341	-3,8%
EBITDA	79	66	18,5%
Zysk/strata netto	2	-12	-

- Popyt na usługi hotelowe powoli rośnie w niektórych dużych miastach, takich jak Warszawa czy Kraków. Trendy na innych rynkach lokalnych nie ukształtowały się jeszcze wyraźnie – popyt podlega znacznym wahaniom, tworząc warunki gospodarcze ulegające szybkim zmianom, w których prognozowanie jest utrudnione.

- Nadal spada średnia cena za pokój, na co wpływ mają: hotele niesieciowe, które dążą do maksymalizacji obrotów oraz nowe hotele konkurencyjne na niektórych kluczowych rynkach.

Grupa Kapitałowa Orbis

wyniki finansowe za pierwsze półrocze 2010

PLN '000 000	I półrocze 2010	I półrocze 2009	zmiana
Przychody ze sprzedaży netto	399	419	-4,7%
EBIT	14	15	-4,4%
EBITDA z działalności kontynuowanej	94	100	-5,1%
Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej	4	-1	-
Zysk (strata) netto za okres	-1	-12	-87,6%

- Czynniki makroekonomiczne w polskiej gospodarce są korzystniejsze niż w roku ubiegłym, niemniej jednak w biznesie charakteryzującym się cyklicznością popytu, w którym działa Grupa Orbis, poprawa następuje powoli.
- Grupa Orbis kontynuowała optymalizację kosztów, dzięki czemu zysk z działalności operacyjnej (EBIT) pozostał na poziomie z roku ubiegłego pomimo spadku sprzedaży.

Orbis

Grupa Hotelowa

NOWY MODEL DZIAŁANIA GRUPY HOTELOWEJ ORBIS

S O F I T E L
LUXURY HOTELS



Grupa Hotelowa Orbis dziś

- Największa grupa hotelowa w Polsce
- **11 000 pokoi, 62 hotele**
w Polsce i na Litwie
- Powszechnie znane marki:



SOFITEL
LUXURY HOTELS



Mercure



ORBIS
HOTELS



Koncentracja na działalności hotelarskiej

Podstawowa działalność i kluczowa kompetencja –
know-how w dziedzinie hotelarstwa

Sprzedaż Orbis Travel

Sprzedaż segmentu międzynarodowych przewozów
autokarowych

SOFITEL
LUXURY HOTELS



Mercure

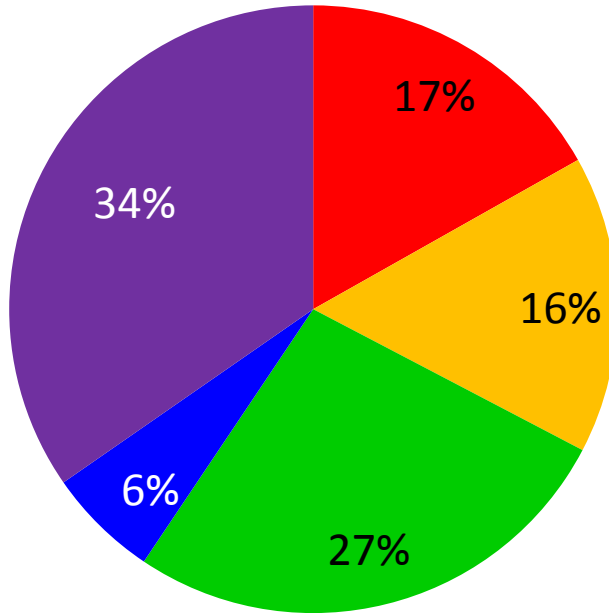


ORBIS
HOTELS



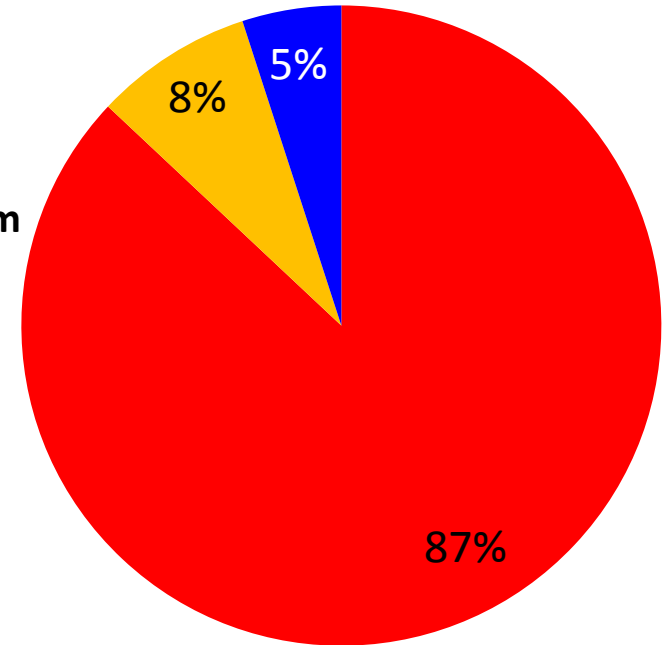
Zmiana trendu w zarządzaniu hotelami

Hotele Accor w Europie



Hotele Grupy Hotelowej Orbis

- Własność
- Dzierżawa ze stałym czynszem
- Dzierżawa ze zmiennym czynszem
- Zarządzanie
- Franczyza



Stan na 12.2009

Jakie są korzyści dla Grupy Hotelowej Orbis z wprowadzenia nowego modelu działania?

Możliwość poszerzenia oferty dla klientów poprzez wprowadzenie nowych marek

Większa elastyczność i odporność na wahania cykli rynkowych

Wartość dla akcjonariuszy ze względu na mniej kapitałochłonną strukturę

Docelowy model biznesowy: 80% Asset light

Orbis przestaje być w 100% właścicielem murów hotelowych

Orbis koncentruje się bardziej na działalności hotelarskiej dzięki przyjęciu mniej kapitałochłonnych modeli funkcjonowania:

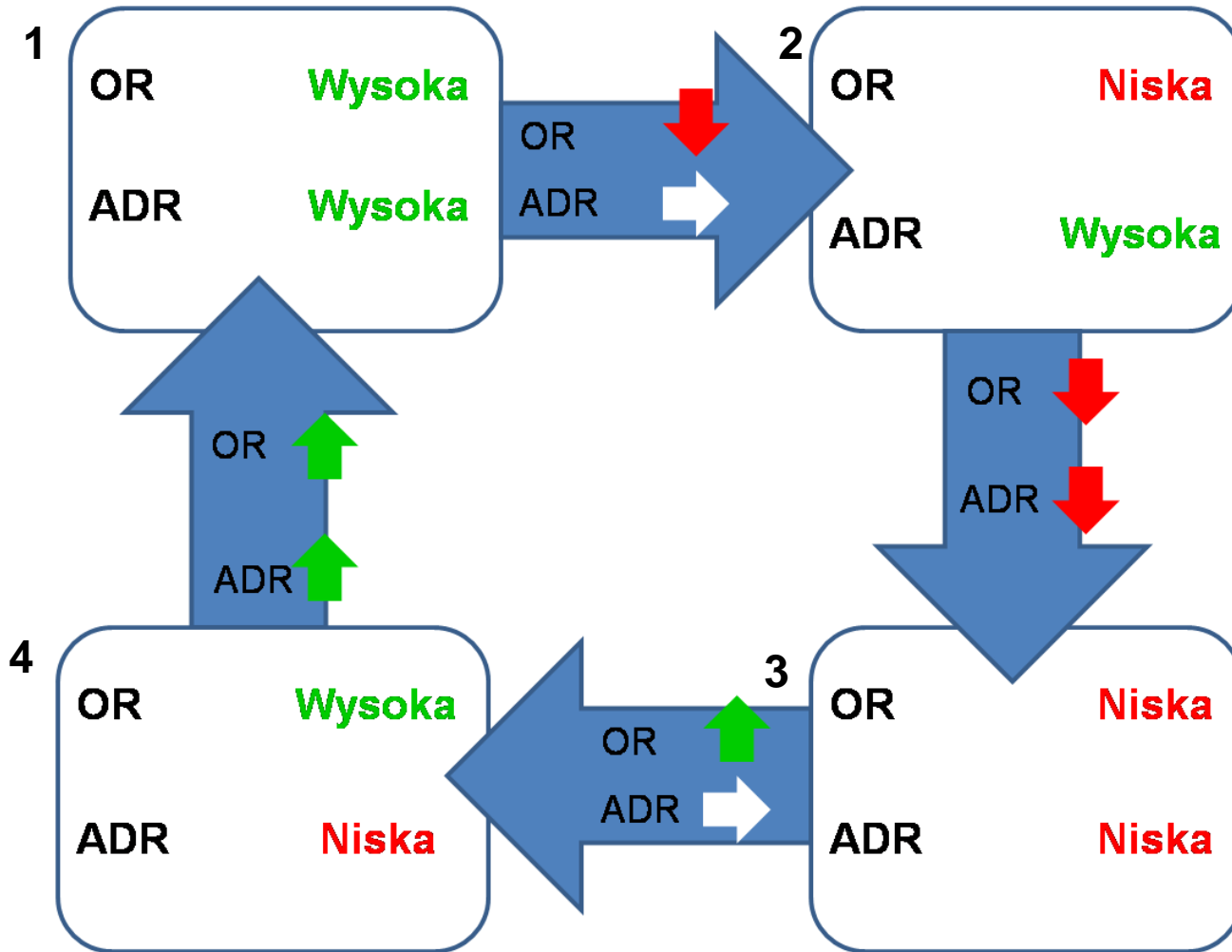
Dzierżawa
ze zmiennym czynszem

Zarządzanie

Franczyza

w odpowiednich lokalizacjach

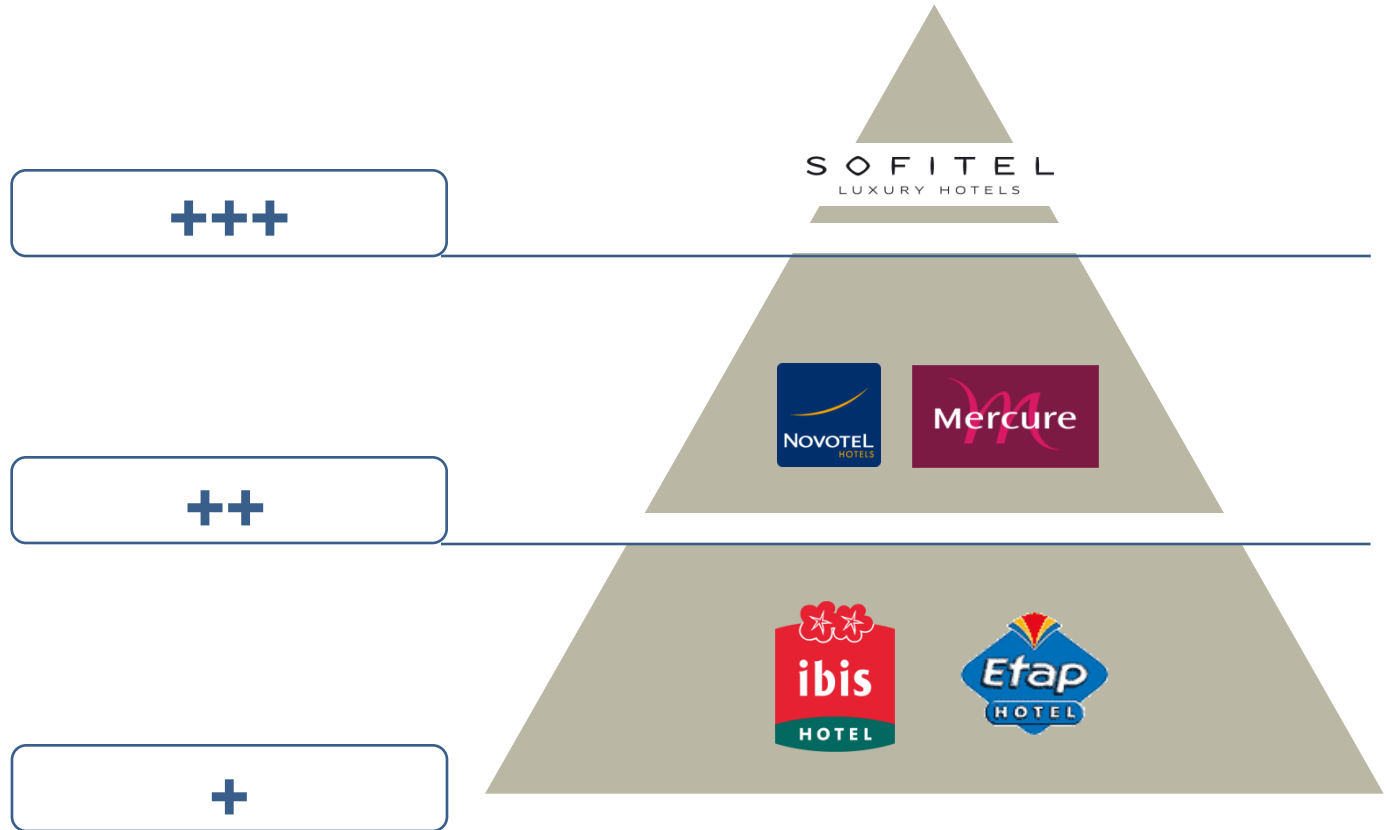
Asset light – odpowiedź na cykliczność rynku hotelarskiego



OR – Frekwencja, ADR – średnia cena za pokój

Asset light – korzyści (1/2)

Wahania cyklu rynkowego – wrażliwość RevPar w poszczególnych segmentach

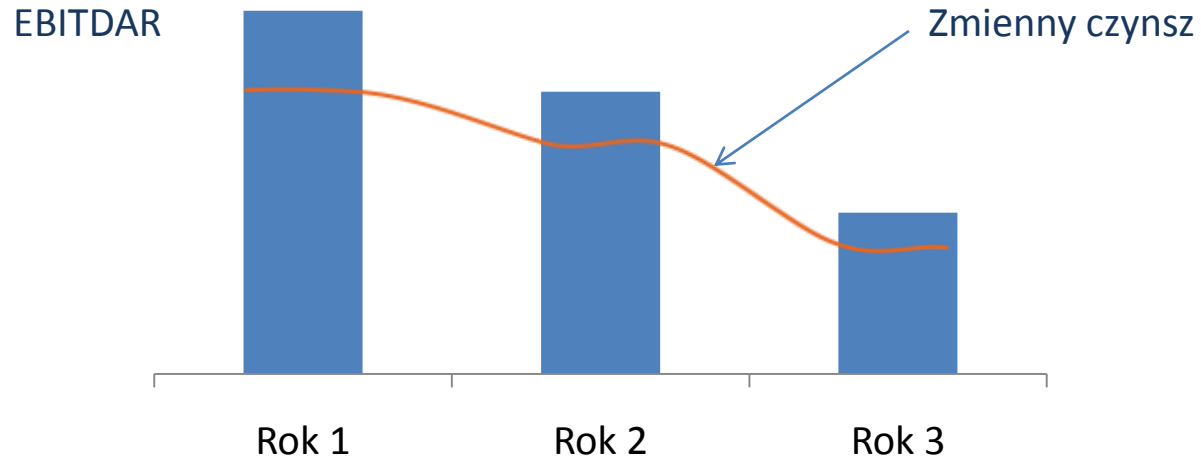


Większa odporność na wahania cyklu w nowym modelu biznesowym w zależności od segmentu np. poprzez dzierżawę ze zmiennym czynszem

Asset light – korzyści (2/2)

Dzierżawa ze zmiennym czynszem – optymalna elastyczność kontroli kosztów

(% od przychodów; bez gwarantowanego minimum)



Dzierżawa ze zmiennym czynszem zmniejsza wahania przepływów pieniężnych i kapitałochłonność, przy jednoczesnym zachowaniu elastyczności operatora i potencjalnej, długoterminowej kontroli nad strumieniami przepływów pieniężnych

W stronę modelu Asset light

Dzierżawa ze zmiennym czynszem

- Zmienna wysokość zaangażowania finansowego, uzależniona od wyników, bez gwarantowanego minimum czynszu
- Orbis inwestuje w wyposażenie
- Strategiczne hotele w segmencie ekonomicznym z dobrymi wynikami
- Marki: Ibis i Etap

Zarządzanie

- Brak zaangażowania finansowego
- Strategiczne hotele o wyższym standardzie
- Marki: Pullman, Sofitel, Novotel

Franczyza

- Brak zaangażowania finansowego
- Niestrategiczne, małe hotele zlokalizowane w średnich/małych miastach, by utrzymać sieć / obecność marek na rynku
- Marka Mercure jako cel priorytetowy; marki all seasons / Pullman brand również brane pod uwagę

Modele operacyjne – charakterystyka (1/2)

Przegląd «kapitałochłonnych» struktur operacyjnych

	Kluczowe wyróżniki	Kontrola operac.	Inwest. początk ⁽¹⁾	Wpływ na P&L	Wahania PBT	Capex	Inwestorzy docelowi
Własność	<p>Elastyczność finansowa uzyskiwana poprzez sprzedaż majątku Kapitałochłonna/ podatna na wahania</p>						Orbis (kluczowe aktywa w segmencie ekonomicznym przed wdrożeniem Asset Management)
Dzierżawa ze stałym czynszem	<p>Łatwa do wdrożenia Ograniczona elastyczność w okresie dzierżawy Kapitałochłonna/ podatna na wahania</p>						Nierekomen- dowany model operacyjny

= Wysoka = Niska

(1) Zawiera wartość bieżącą stałych czynszów

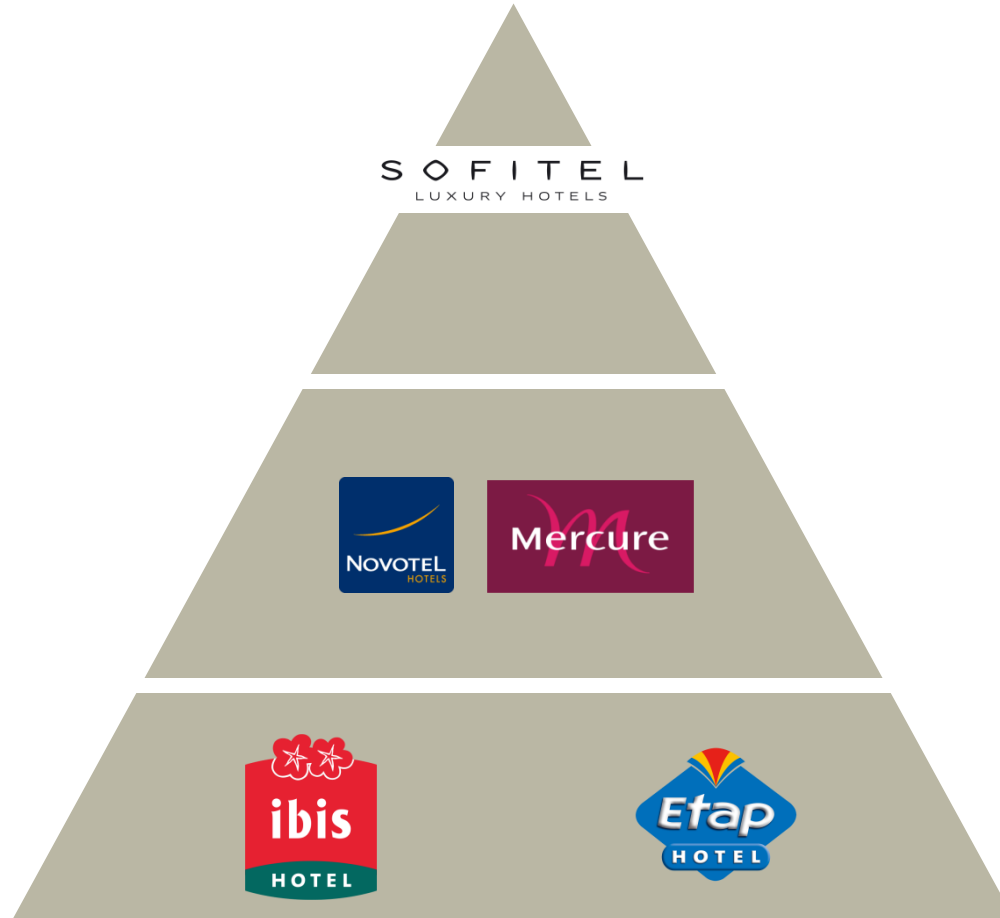
Modele operacyjne – charakterystyka (2/2)

Przegląd struktur operacyjnych «Asset light»

	Kluczowe wyróżniki	Kontrola operac.	Inwest. począł.	Wpływ na P&L	Wahania PBT	Capex	Inwestorzy docelowi
Dzierżawa ze zmiennym czynszem	Adekwatna do szerokiego portfela średniej wielkości hoteli ekonomicznych Większa elastyczność niż w dzierżawie ze stałym czynszem						Inwestorzy instytucjonalni
Zarządzanie	Dobra kontrola operacyjna Wysoka opłacalność Bez nakładów kapitałowych Dostosowane do hoteli 100+ pokoi (luksusowy, wysoki i średni standard)						Wartościowi inwestorzy indywidualni Hotele Fundusze nieruchomości
Franczyza	Szybszy rozwój i gwarancja spójności standardu marek Do zastosowania w licznych hotelach Bez nakładów kapitałowych						Przedsiębiorcy Hotele Fundusze nieruchomości

= Wysoka = Niska

Asset light – Nowy model operacyjny dostosowany do segmentu i lokalizacji



SOFITEL
LUXURY HOTELS



Mercure



ORBIS
HOTELS



Asset light – Nowy model operacyjny dostosowany do segmentu i lokalizacji

Lokalizacja

Centra dużych miast i popularne miejscowości wycieczkowe

Centra dużych miast + lotniska + miejscowości wycieczkowe

Inne miasta – okazje rynkowe

Duże i średnie miasta

Inne miasta – okazje rynkowe

S O F I T E L
LUXURY HOTELS



Model operacyjny

Zarządzanie
Franczyza

Dzierżawa ze zmiennym czynszem
Joint Venture
Zarządzanie

Franczyza

Własność lub Dzierżawa ze zmiennym czynszem
Zarządzanie

Franczyza

S O F I T E L
LUXURY HOTELS



Asset light – Nowy model operacyjny dostosowany do segmentu i lokalizacji

Lokalizacja

Centra dużych miast i popularne miejscowości wycieczkowe

Centra dużych miast + lotniska + miejscowości wycieczkowe

Inne miasta – okazje rynkowe

Duże i średnie miasta

Inne miasta – okazje rynkowe

S O F I T E L
LUXURY HOTELS



Model operacyjny

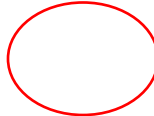
Zarządzanie
Franczyza (Pullman)

Dzierżawa ze zmiennym czynszem
Joint Venture
Zarządzanie

Franczyza

Własność lub Dzierżawa ze zmiennym czynszem
Zarządzanie

Franczyza








 = potencjalne nowe marki na rynku

S O F I T E L
LUXURY HOTELS



Orbis – silne komplementarne marki

- Największy operator hoteli w Polsce
- Hotele w portfolio: od ekonomicznych po luksusowe
- Marki hotelowe doskonale pozycjonowane na rynku

	STANDARYZOWANE	NIESTANDARYZOWANE
Luksusowe		
Standard wysoki		
Standard średni		
Ekonomiczne		
Tanie		

SOFITEL
LUXURY HOTELS



Mercure



ORBIS
HOTELS



Docelowo: Orbis dostawcą usług i operatorem

Portfel silnych marek

... połączenie know how i ekspertyzy w hotelarstwie



Najwyższy wskaźnik RevPAR

Istotne przepływy pieniężne

Wysoka atrakcyjność dla wszystkich naszych partnerów

Nowy model biznesowy - Orbis jutro



**Wybór optymalnej struktury asset light
pozwoli ograniczyć niestabilność, wspierając rozwój sieci**

SOFITEL
LUXURY HOTELS



Orbis

Grupa Hotelowa

NOWY MODEL DZIAŁANIA GRUPY HOTELOWEJ ORBIS

SOFITEL
LUXURY HOTELS

