

Szanowni Państwo!

Rok 2010 był dla Spółki „efekt” S.A. okresem, w którym na plan pierwszy znacząco wysunęła się działalność usługowa, stanowiąc największy udział w zrealizowanych przychodach i osiągniętym zysku. Na rozwój usług postawiliśmy w Spółce już kilka lat temu, z uwagi na konieczność elastycznego reagowania na zmiany otoczenia rynkowego i kurczenie się możliwości rozwoju dotychczasowych branż handlowych, którymi Spółka się zajmowała. W związku z tak obraną linią oraz dynamicznym rozwojem usług, własna działalność handlowa zlokalizowana w Krakowie przy ul. Opolskiej zaczęła podlegać tendencji niżkowej. Poza wymienionymi tradycyjnymi obszarami naszej aktywności, w minionym roku angażowaliśmy się znacząco w ugruntowanie pozycji grupy kapitałowej na obsługiwanych przez nią rynkach, ze szczególnym naciskiem położonym na rozwój spółek hotelowych „EFEKT-HOTELE” S.A. i „LIDER HOTEL” sp. z o.o. i ich silną obecność na rynku hotelarsko-turystycznym Krakowa. Z końcem roku Zarząd Spółki opracował nową linię rozwojową dla Korporacji i spółek grupy „efektu” zebraną w Strategii na lata 2011-2015. O jej głównych założeniach piszemy w niniejszym raporcie rocznym.

Segment, w którym spółka „efekt” oraz zależna od niej spółka „Efekt-bis” sp. z o.o. realizuje swoją działalność zaliczamy do „usług najmu powierzchni i handlu na własny rachunek”. Segment ten stanowi silną bazę rozwoju Firmy i przynosi najlepsze efekty ze sprzedaży. Najistotniejszy w nim udział posiada sama Korporacja zarządzająca Kompleksem Usługowo-Handlowym „Rybitwy” i prowadząca nadal, choć w zmniejszonej już skali, handel na własny rachunek. Zwłaszcza usługi najmu przyniosły w okresie sprawozdawczym dziewięcioprocentowy przyrost przychodów, co w znacznym stopniu należy łączyć z powodzeniem w interesach naszych klientów. Czynnikiem ich sukcesu należałoby poszukiwać w przedsiębiorczości tradycyjnych kupców oraz w wytrwałym ich dążeniu do powiększania rozmiarów swojej działalności. Mając to na uwadze prowadzimy politykę polegającą na dostosowywaniu planów modernizacji obiektu do obserwowanej tendencji rozwojowej biznesu naszych klientów. Tak też postępowaliśmy i w roku sprawozdawczym, przeprowadzając znaczące prace modernizujące nasz kompleks i jednocześnie zapewniając całodobowe jego funkcjonowanie. O ich zakresie piszemy szczegółowo w niniejszym sprawozdaniu Zarządu. Nadmienię, że wprowadzony w 2009 roku najnowocześniejszy w Polsce zintegrowany system zarządzania placem, rejestrujący wjazdy i wyjazdy pojazdów, uszczelniający pobieranie opłat inkasa, połączony z księgowym systemem fakturowania, a także wyposażony w monitoring, przynosi znakomite rezultaty.

Działalność handlową na własny rachunek realizowaliśmy według koncepcji nakreślonej w strategii rozwojowej Firmy na lata 2006-2010. Kierowaliśmy się w tym przypadku poszukiwaniem nisz rynkowych, w których możemy wykorzystać nasze wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu handlu hurtowego i detalicznego, nie stając do rywalizacji z handlem sieciowym i wielkopowierzchniowym. Jednym z podjętych działań była realizacja programu handlowego dla naszych sklepów zlokalizowanych w ciągu ulicy Opolskiej w Krakowie, polegająca na połączeniu poszczególnych placówek w jedną jednostkę. Obecnie działają w tej lokalizacji dwa nasze sklepy oraz własny multibrandowy salon motocykli i quadów. Uzyskaną po połączeniu sklepów powierzchnię handlową poddaliśmy gruntownej modernizacji i zdecydowaliśmy się wynająć firmie zewnętrznej z branży motoryzacyjnej. Modernizacja tej części pawilonu handlowego jest kolejnym

krokiem, nawiązującym do funkcji i atrakcyjności tego miejsca, ze względu na bliskość trzy- i czterogwiazdkowego hotelu, o rozbudowanych funkcjach recepcyjnych oraz biurowca Spółki.

Przedmiotem naszej uwagi i starań jest nadal kwestia znalezienia korzystnego rozwiązania dla spółki „Efekt-bis” w Myślenicach, której działalność gospodarcza nie przynosi oczekiwanych rezultatów ekonomicznych. Spółka jest właścicielem atrakcyjnie położonej nieruchomości o pow. ok. 2,2 ha, co daje kilka możliwości jej wykorzystania, zwłaszcza że nieruchomość ta posiada decyzję o warunkach zabudowy i zagospodarowania.

Działalności hotelarsko-turystycznej nadajemy szczególną rangę, co wielokrotnie podkreślaliśmy. Powodów ku temu jest kilka. Jej znaczenie dla średniej wielkości spółki giełdowej jaką jesteśmy, jest bardzo istotne i wymagało szczególnych starań i wysokich nakładów finansowych pochodzących nie tylko ze środków własnych, ale przede wszystkim kredytów inwestycyjnych. Zarówno przy budowie trzygwiazdkowego hotelu „Express by Holiday Inn”, jak i drugiej inwestycji – czterogwiazdkowym hotelu „Best Western Premier”, zaangażowaliśmy znaczny wysiłek, potencjał finansowy, menadżerski i organizacyjno-prawny. Negatywne skutki dekonunktury na rynku turystycznym, nie omijają i naszych hoteli. Stąd zabiegi w zakresie racjonalizacji zarządzania, intensywne pozyskiwanie klientów spoza rynku turystycznego i stworzenie projektu „największego centrum konferencyjnego w Krakowie”, obejmującego ofertę obu naszych hoteli. Aby zniwelować niższe od oczekiwanych rezultaty z wynajmu pokoi, postawiliśmy na rozwój innych funkcji, czego skutkiem jest rozwijający się segment konferencyjny oraz gastronomiczny. Restauracja hotelu „Best Western Premier” cieszy się uznaną marką wśród odwiedzających go gości, a profesjonalna organizacja konferencji zyskuje najlepsze opinie.

Analizy rynku i prognozy mówią o odwróceniu niekorzystnej tendencji spadkowej w hotelarstwie. Jesteśmy przygotowani na pełne wykorzystanie naszej oferty i liczymy na wzrost tego rynku z uwagi na polską prezydencję w Unii Europejskiej i związane z tym liczne wydarzenia ściągające gości z całej Europy, jak również na korzyści płynące z oddziaływania marki Krakowa jako atrakcyjnego miejsca odwiedzin.

Zróżnicowane warunki działania, z jakimi przyszło nam się zmierzyć oraz znaczne zaangażowanie Korporacji w realizację strategicznych zadań spółek zależnych szczegółowo opisaliśmy w przedłożonym sprawozdaniu rocznym. Chciałbym natomiast podkreślić, że Korporacja osiągnęła w 2010 roku pokaźny zysk netto, a więc po raz kolejny będzie on postawiony do dyspozycji Akcjonariuszy, którzy zadecydują o jego podziale.

Plan na 2011 rok, ze względu na trudny nadal do przewidzenia układ warunków gospodarowania, kreślimy ostrożnie. Nastawiamy się przede wszystkim na poprawę efektywności gospodarowania i umacnianie pozycji na obecnych rynkach.

W usługach hotelarskich zakładamy intensyfikację działań na polach: aktywizacji rynku - poprzez zacieśnienie kontaktów z dotychczasowymi partnerami i wzbogacanie metod marketingu w celu promowania naszych usług, penetracji rynku w celu pozyskiwania nowych klientów instytucjonalnych oraz pośredników na rynku konferencji i szkoleń; wykorzystania bazy obu hoteli jako jednego centrum konferencyjnego, wykorzystania nowej strony internetowej i kanałów dystrybucji za pomocą sieci .

W zakresie świadczenia usług najmu i handlu na własny rachunek zamierzamy nadal modernizować posiadaną bazę materialną oraz będziemy promować działalność dealerską w handlu motocyklami.

Zgodnie z postanowieniami zawartymi w nowej strategii rozwoju Firmy na lata 2011-2015, jako spółka dominująca będziemy działać na rzecz wypełniania funkcji właścicielskich w spółkach zależnych tworzących grupę kapitałową. Będziemy poszukiwać efektywnego sposobu zagospodarowania zasobów pozostających w dyspozycji spółki „Efekt-bis” oraz wspierać działalność obu spółek hotelowych.

Nakreślone zadania są przede wszystkim nastawione na pomnażanie majątku i osiągnięcie zysków z prowadzonej działalności, a tym samym na zaspokojenie oczekiwań właścicieli „efektu”.

Oddając w Państwa ręce sprawozdanie z działalności „efekt” S.A. i spółek grupy kapitałowej za ubiegły rok, miło mi jak co roku, życzyć Akcjonariuszom oraz naszym Partnerom w interesach powodzenia zawodowego i osobistego. Podziękowania składam Pracownikom „efektu” za sumienne i profesjonalne wypełnianie obowiązków oraz życzę wszystkim wszelkiej pomyślności w życiu prywatnym.

Kraków, kwiecień 2011 r.

Bogumił Adamek

Prezes Zarządu