

Szanowni Państwo!

Rok 2011 przyniósł Spółce „efekt” S.A. dobre wyniki ekonomiczne i wzrost znaczenia działalności usługowej, stanowiącej obecnie dominującą rolę w zrealizowanych przychodach i osiągniętym zysku. Wybór działalności usługowej, jako wiodącego pola aktywności rynkowej, nastąpił w Spółce już kilka lat temu. Wpłynęła na ten wybór konieczność elastycznego reagowania na zmiany w otoczeniu rynkowym Firmy i kurczenie się możliwości rozwoju dotychczasowych branż handlowych, którymi Spółka się zajmowała. Zachodzące zmiany oraz dynamiczny rozwój usług oferowanych przez „efekt” S.A. spowodowały, że własna działalność handlowa zlokalizowana w Krakowie przy ul. Opolskiej zaczęła podlegać tendencji zniżkowej i poddana została restrukturyzacji, którą kontynuowaliśmy także w roku sprawozdawczym. Poza wymienionymi tradycyjnymi obszarami naszej aktywności, a więc usługami i handlem, w minionym roku angażowaliśmy się w ugruntowanie pozycji grupy kapitałowej na obsługiwanych przez nią rynkach. Szczególny nacisk położyliśmy na rozwój naszych spółek hotelowych „EFEKT-HOTELE” S.A. i „LIDER HOTEL” sp. z o.o. i wzmacnianie ich obecności na rynku hotelarsko-turystycznym Krakowa.

Działalność gospodarczą w zakresie usług najmu powierzchni i handlu na własny rachunek realizowaną przez Korporację oraz spółkę zależną „Efekt-bis” zaliczamy do segmentu usługowo-handlowego. Stanowi on mocną i trwałą bazę rozwoju Firmy, przynosząc najlepsze rezultaty ze sprzedaży. Najistotniejszy udział w tym segmencie posiada sama Korporacja zarządzająca Kompleksem Handlowym „Rybitwy” i prowadząca nadal, choć w zmniejszonej znacznie skali, handel na własny rachunek. W okresie sprawozdawczym odnotowaliśmy przyrost przychodów z tytułu świadczonych usług najmu. Łączymy ten fakt z powodzeniem w interesach naszych klientów oraz w inwestycjach, które realizujemy sukcesywnie, podnosząc wartość majątku stanowiącego bazę dla realizacji usług. Od kilku lat prowadzimy politykę polegającą na obserwacji i dostosowywaniu planów modernizacji obiektu do tendencji rozwojowej biznesu naszych klientów. Tak też postępowaliśmy w roku sprawozdawczym, przeprowadzając kolejne prace modernizujące nasz kompleks i jednocześnie zapewniając całodobowe jego funkcjonowanie. O ich zakresie piszemy szczegółowo w niniejszym sprawozdaniu Zarządu. Dodam, że zastosowany najnowocześniejszy w Polsce zintegrowany system zarządzania placem, a także zrealizowany w roku 2011 nowoczesny monitoring, przynoszą bardzo dobre rezultaty z punktu widzenia skuteczności zarządzania i funkcjonowania Kompleksu.

Uzupełnieniem podstawowej działalności, jaką stały się dla Spółki usługi najmu, była w roku ubiegłym działalność handlowa na własny rachunek. Realizowaliśmy ją według koncepcji zawartej w strategii rozwojowej Firmy na lata 2011-2015. Restrukturyzacja działalności handlowej była niezbędnym krokiem, który poczyniliśmy kilka lat temu. Kierowaliśmy się poszukiwaniem nisz rynkowych, w których możemy wykorzystać nasze wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu handlu hurtowego i detalicznego, unikając rywalizacji z wielkopowierzchniowym handlem sieciowym. Kolejnym z podjętych działań była realizacja programu handlowego dla naszych sklepów zlokalizowanych w ciągu ulicy Opolskiej w Krakowie, polegająca na połączeniu ich w jedną całość i przeniesieniu do nowo wybudowanej placówki, na teren Kompleksu Handlowego „Rybitwy”. Przy ul. Opolskiej pozostawiliśmy jedynie własny salon motocykli i quadów, kierując obecnie jego aktywność głównie na sprzedaż akcesoriów. Uzyskaną, w wyniku tej zmiany powierzchnię handlową,

zdecydowaliśmy się wynająć firmie zewnętrznej z branży motoryzacyjnej. Tym samym zyskała funkcja i atrakcyjność miejsca przy ul. Opolskiej 12, m.in. ze względu na skupienie w jednym obszarze uznanych marek z branży motoryzacyjnej, bliskość trzy- i czterogwiazdkowego hotelu, stanowiących nowoczesne centrum konferencyjne 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 przy odpowiednich nakładach finansowych, daje kilka możliwości jej wykorzystania, zwłaszcza że nieruchomość ta posiada decyzję o warunkach zabudowy i zagospodarowania.

Działalności hotelarsko-turystycznej, od początku wejścia na ten rynek, nadajemy szczególną rangę. Jej znaczenie dla średniej wielkości spółki giełdowej jaką jesteśmy, jest bardzo istotne i wymagało szczególnych starań oraz wysokich nakładów finansowych pochodzących nie tylko ze środków własnych Spółki, ale przede wszystkim kredytów inwestycyjnych. W stworzenie obu hoteli, tj. „Holiday Inn Express” oraz „Best Western Premier”, zaangażowaliśmy znaczny wysiłek, potencjał finansowy, menedżerski i organizacyjno-prawny. Kilkuletnie, negatywne skutki dekoniunktury na rynku turystycznym, nie omijały i naszych hoteli. Podjęliśmy kroki w celu racjonalizacji zarządzania, intensywnego pozyskiwania klientów spoza rynku turystycznego i stworzyliśmy obecnie jedno z większych centrów konferencyjnych w Krakowie, promujące ofertę obu naszych hoteli. Rezultaty z wynajmu pokoi w okresie sprawozdawczym były wyższe niż przed rokiem, jednak w okresach posezonu działalność hotelarska wymaga wykorzystania innych funkcji, niwelujących niższe zyski z najmu pokoi. Postawiliśmy na rozwijający się segment konferencyjny oraz gastronomiczny. Restauracja hotelu „Best Western Premier” cieszy się wysoką renomą wśród odwiedzających go gości, a profesjonalna organizacja konferencji ma wysokie opinie, czego najlepszym dowodem są powracający do nas stali klienci.

Miniony rok potwierdził analizy rynku i prognozy, które mówiły o odwróceniu niekorzystnej tendencji spadkowej w hotelarstwie, choć nie jest to nadal trend trwały, a branża dopiero podnosi się z kilkuletniego okresu zapaści. Nasze hotele są przygotowane na pełne wykorzystanie swojego potencjału, dysponując opracowanymi programami intensyfikującymi działania w każdym zakresie oferowanych usług, a więc noclegów, organizacji konferencji, gastronomii. Liczymy na wzrost tego rynku z uwagi na liczne wydarzenia ściągające do Krakowa gości z całej Europy, jak również na korzyści płynące z oddziaływania marki naszego miasta, jako atrakcyjnego miejsca odwiedzin.

Warunki naszego działania i ich rezultaty oraz znaczące zaangażowanie Korporacji w realizację strategicznych zadań spółek zależnych szczegółowo opisaliśmy w przedłożonym sprawozdaniu rocznym. Chciałbym podkreślić, że Korporacja osiągnęła w 2011 roku wysoki zysk netto, który po raz kolejny zostanie przedstawiony Akcjonariuszom, aby zdecydowali o jego podziale.

W planach na 2011 rok nastawiamy się przede wszystkim na poprawę efektywności wykorzystania posiadanego majątku i umacnianie pozycji na rynkach obsługiwanych przez Korporację i spółki grupy, zwłaszcza na uzyskiwanie coraz lepszych rezultatów w działalności hotelarsko-turystycznej.

W zakresie świadczenia usług najmu i handlu na własny rachunek zamierzamy nadal modernizować posiadaną bazę materialną i wzmacniać znaczenie Kompleksu „Rybitwy” oraz promować działalność salonu motocyklowego.

W usługach hotelarskich planujemy intensyfikować działania w zakresie aktywizacji rynku - poprzez zacieśnienie kontaktów z dotychczasowymi partnerami i wzbogacanie metod marketingu w celu promowania naszych usług, pozyskiwanie nowych klientów korporacyjnych oraz klientów korzystających z bogatej oferty konferencyjnej, wykorzystania bazy obu hoteli jako jednego centrum konferencyjnego, wykorzystania nowych stron internetowych „Best Western Premier” i „Holiday Inn Express”, kanałów dystrybucji oraz wysokiego pozycjonowania hoteli w sieci.

Zgodnie z postanowieniami zawartymi w realizowanej strategii rozwoju Firmy, przyjętej na lata 2011-2015, jako spółka dominująca będziemy korzystać z funkcji właścicielskich w spółkach zależnych tworzących grupę kapitałową, obejmując je nadal wsparciem i niezbędną pomocą oraz koordynując ich działania. Będziemy poszukiwać efektywnego sposobu zagospodarowania zasobów pozostających w dyspozycji spółki „Efekt-bis” oraz wspierać działalność obu spółek hotelowych.

Zadania, które postawiliśmy do realizacji są przede wszystkim nastawione na osiąganie coraz lepszych rezultatów z zarządzania majątkiem o dużej wartości i zysków z prowadzonej działalności, a tym samym na zaspokojenie oczekiwań właścicieli „efektu”.

Przekazując w Państwa ręce sprawozdanie z działalności „efekt” S.A. i spółek grupy kapitałowej za 2011 rok, życzę Akcjonariuszom oraz naszym Partnerom biznesowym powodzenia zawodowego i osobistego. Dziękuję także Pracownikom Spółki za rzetelne i profesjonalne wypełnianie obowiązków, a wszystkim Państwu życzę wszelkiej pomyślności również w życiu prywatnym.

Kraków, kwiecień 2012r.

Bogumił Adamek

Prezes Zarządu