

Szanowni Państwo!

Miniony rok, z którego zdajemy dzisiaj sprawozdanie, był czasem umacniania pozycji Spółki na rynku usług najmu powierzchni, a spółek grupy kapitałowej – na rynku usług turystyczno-hotelarskich. Wymiernym efektem podjętych przez nas działań są dobre wyniki ekonomiczno-finansowe uzyskane przez samą Korporację i poprawa wyników w segmencie hotelowym. Wybór działalności usługowej, jako głównego kierunku aktywności rynkowej Spółki, nastąpił już kilka lat temu. Obecnie jej rola w realizowanych przychodach i generowanym zysku jest wiodąca. Na wybór ten wpłynęła konieczność elastycznego podejścia do zmian, które zaszły w otoczeniu rynkowym Firmy i kurczenie się możliwości rozwoju dotychczasowych branż handlowych, którymi zajmowała się Spółka. Zmiany te spowodowały dynamiczny rozwój usług oferowanych przez „efekt” S.A. i były bodźcem do poddania restrukturyzacji własnej działalności handlowej. Działalność handlową, choć w znacznie mniejszym zakresie, kontynuowaliśmy także w roku sprawozdawczym. Poza wymienionymi, tradycyjnymi obszarami naszej aktywności, a więc usługami i handlem, Korporacja angażowała się w umacnianie pozycji spółek hotelowych „EFEKT-HOTELE” S.A. i „LIDER HOTEL” sp. z o.o. na obsługiwanym przez nie rynku hotelarsko-turystycznym. W minionym roku rozstrzygnęliśmy także kwestię związaną ze spółką zależną „Efekt-bis” w Myślenicach. Podjęliśmy decyzję o sprzedaży wszystkich posiadanych udziałów w kapitale zakładowym tej spółki na rzecz osoby fizycznej. Transakcja zbycia udziałów sfinalizowana została w I półroczu 2012 roku.

Działalność gospodarczą polegającą na świadczeniu usług najmu powierzchni i handlu na własny rachunek realizowały w roku ubiegłym Korporacja oraz w okresie I półrocza 2012 roku spółka zależna „Efekt-bis”. Segment ten stanowi mocną i trwałą bazę rozwoju Firmy, przynosząc najlepsze rezultaty ze sprzedaży. Najistotniejsze wielkości finansowe tego segmentu realizuje Kompleks Handlowy „Rybitwy”, który po raz kolejny odnotował przyrost przychodów z tytułu świadczonych usług najmu. Łączymy ten fakt z dobrą kondycją biznesową naszych klientów oraz z inwestycjami, które przeprowadzamy sukcesywnie, podnosząc wartość majątku, stanowiącego bazę dla realizacji usług najmu. Od kilku lat obserwujemy i dostosowujemy plany modernizacji obiektu do tendencji rozwojowej w działalności prowadzonej przez naszych klientów. Również w roku sprawozdawczym przeprowadziliśmy kolejne prace modernizujące nasz kompleks, przy jednoczesnym zapewnieniu jego funkcjonowania przez całą dobę. O zakresie tych prac piszemy szczegółowo w niniejszym sprawozdaniu Zarządu.

Uzupełnieniem podstawowej działalności, jaką są dla Spółki usługi najmu, była w roku ubiegłym działalność handlowa. Realizowaliśmy ją według koncepcji zawartej w strategii rozwojowej Firmy na lata 2011-2015. Restrukturyzując działalność handlową, kierowaliśmy się poszukiwaniem nisz rynkowych, w których możemy wykorzystać nasze wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu handlu hurtowego i detalicznego, unikając konkurencji z wielko powierzchniowym handlem sieciowym. Stąd zdecydowaliśmy o stworzeniu jednej placówki, na terenie Kompleksu Handlowego „Rybitwy”, oferującej asortyment rolniczo-przemysłowy. Przy ul. Opolskiej pozostawiliśmy jedynie własny salon motocykli i quadów, w zmienionej lokalizacji, kierując obecnie jego aktywność głównie na sprzedaż internetową akcesoriów. Wygospodarowaną w ten sposób powierzchnię handlową, zdecydowaliśmy się wynająć firmie zewnętrznej z branży sportowej. Tym samym miejsce przy ul. Opolskiej w Krakowie skupia obecnie w jednym obszarze uznane marki z branży motoryzacyjnej, wystroju wnętrz i branży rekreacyjno-sportowej, a bliskość trzy- i czterogwiazdkowego hotelu, stanowiących nowoczesne centrum konferencyjne wraz z biurowcem Spółki wpływają na prestiż lokalizacji dla nas jako wynajmującego oraz dla naszych partnerów biznesowych.

Szczególną rangę w grupie kapitałowej „efektu” przypisano działalności hotelarsko-turystycznej. Jej powodzenie ma pierwszorzędne znaczenie dla Korporacji. W stworzenie obu hoteli: „Holiday Inn Express” oraz „Best Western Premier” zaangażowaliśmy znaczny kapitał menedżerski, organizacyjny i prawny, a przede wszystkim finansowy, pochodzący nie tylko z własnych kapitałów Spółki, ale w głównej mierze – z kredytów bankowych. Po kilku latach słabej koniunktury na rynku turystycznym, powoli dostrzegamy tendencję poprawy. Racjonalizacja zarządzania, intensywne pozyskiwanie klientów spoza rynku turystycznego i stworzenie jednego z największych centrów konferencyjnych w Krakowie, promującego ofertę obu naszych hoteli, zaczyna przynosić oczekiwane rezultaty. Segment konferencyjny oraz gastronomiczny dynamicznie się rozwija, a restauracja hotelu „Best Western Premier” cieszy się wysoką renomą wśród odwiedzających gości. Profesjonalna organizacja konferencji, spotkań biznesowych i imprez o charakterze rodzinnym ma bardzo dobre opinie, a najlepszą rekomendacją są powracający do nas stali klienci. Wzrost przychodów odnotowaliśmy także w segmencie wynajmu pokoi hotelowych.

Oba hotele „efekt-u” 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 całego świata, jak również na korzyści płynące z oddziaływania marki naszego miasta, jako atrakcyjnego miejsca odwiedzin.

Działania, które podjęto w roku ubiegłym i ich finansowe rezultaty oraz zaangażowanie Korporacji w realizację strategicznych zadań spółek zależnych, zostały zaprezentowane w przedłożonym sprawozdaniu rocznym. Z przyjemnością pragnę podkreślić, że Korporacja osiągnęła w 2012 roku bardzo wysoki zysk netto, który po raz kolejny zostanie postawiony do dyspozycji Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Spółki.

Plany na 2013 rok odnoszą się przede wszystkim do kontynuacji obranego kierunku rozwoju. Będą się one zatem koncentrować w dwóch podstawowych obszarach: umacnianiu pozycji spółek zależnych na rynku usług hotelowych oraz stałej poprawie efektywności wykorzystania posiadanego majątku, w obszarze usług najmu.

W zakresie świadczenia usług najmu zamierzamy nadal modernizować posiadaną bazę materialną i wzmacniać znaczenie Kompleksu Handlowego „Rybitwy”.

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 nowoczesnych stron internetowych „Best Western Premier” i „Holiday Inn Express”, kanałów dystrybucji oraz wysokiego pozycjonowania hoteli w sieci.

Realizując strategię rozwoju Firmy, przyjętą na lata 2011-2015, jako spółka dominująca będziemy korzystać z przywilejów właścicielskich w spółkach zależnych tworzących grupę kapitałową, koordynując ich działania, ale także oferując wsparcie i niezbędną pomoc. Zadania, które stoją przed nami są przede wszystkim nastawione na osiąganie coraz lepszych rezultatów z zarządzania majątkiem o dużej wartości.

Przekazując sprawozdanie z działalności „efekt” S.A. i spółek grupy kapitałowej za 2012 rok, chciałbym jednocześnie życzyć Państwu spełnienia zawodowego, powodzenia w interesach oraz wszelkiej pomyślności w życiu prywatnym. Dziękuję także Pracownikom Spółki za codzienne rzetelne i profesjonalne wypełnianie obowiązków.

Kraków, kwiecień 2013r.

Bogumił Adamek  
Prezes Zarządu