

Szanowni Państwo!

Rok 2008 należy do tych lat w historii Spółki, które ze względu na wydarzenia, jakie miały wtedy miejsce, zwykliśmy wymieniać w kalendarium „efektu”, otwierającym każde, doroczne sprawozdanie z działalności Korporacji. Takim też właśnie wydarzeniem było oddanie do użytku w sierpniu 2008, wybudowanego pod klucz w trzynastym miesiącu, czterogwiazdkowego hotelu dysponującego 169 miejscami oraz pomieszczeniami i urządzeniami wzbogacającymi jego funkcje recepcyjne. Znaczenie tej inwestycji jest podwójne. Oto w okresie bez mała dwudziestoletniej działalności, zaczynając jako firma transportowo-usługowa, a następnie gromadząc wiedzę i doświadczenie w działalności usługowej i handlu na własny rachunek, stajemy się ważnym uczestnikiem rynku usług hotelarskich i towarzyszących świadczonych na terenie Krakowa. Jednocześnie dla średniej wielkości spółki giełdowej jest to wyzwanie wymagające szczególnych starań, aby zapewnić satysfakcjonujący właścicieli zwrot z działalności prowadzonej na nadal – mimo pięcioletniej na nim obecności - nowym dla Firmy rynku. W tej jednak sprawie jesteśmy przekonani, że założenia opracowanych na dwa kolejne pięciolecia strategii rozwojowych były trafne, a rynki - hotelarski i turystyczny są szansą rozwojową „efektu”.

W krótkim, bo zaledwie czteromiesięcznym okresie funkcjonowania nowego hotelu, będącego własnością spółki LIDER HOTEL, a działającego w sieci Best Western Premier, nie ujawniły się w pełni rezultaty dokonanej restrukturyzacji pola rynkowego „efektu”. Czas wejścia na rynek okazał się przy tym mniej korzystny od przewidywanego z powodu głębokiego i mało spodziewanego spadku zagranicznego i krajowego zapotrzebowania na usługi hotelarskie. Utrzymywanie się dekonunktury na rynku turystycznym, skłania zatem do racjonalizacji gospodarki zasobami tu alokowanymi, w tym do intensywnego pozyskiwania klientów spoza rynku turystycznego. Sądzymy, że kolejne miesiące funkcjonowania nowego hotelu ujawnią pozytywną synergię, jakiej należy oczekiwać ze względu na bezpośrednie sąsiedztwo obu hoteli „efektu”, przynoszącej korzyści z przekazywania między nimi niektórych funkcji recepcyjnych oraz środków ich realizacji. Winno w tym też pomóc wspólne administrowanie obiektami hotelowymi, sprawowane przez spółkę LIDER HOTEL.

Zakończenie tak znaczącej inwestycji, zdecydowanie zwiększającej zaangażowanie na rynku usług hotelarskich i towarzyszących, zbiegło się z innymi działaniami, które również prowadzą do zmiany rynkowego profilu „efektu” S.A. W 2008 roku kontynuowaliśmy bardzo intensywne starania aby uporządkować stan finansów „Ekokonsorcjum – efekt” w intencji

przedstawienia - możliwej do zaakceptowania przez rynek - oferty sprzedaży udziałów Korporacji „efekt” w tej spółce. O zamiarze dokonania tej operacji informowaliśmy już, a szerokie uzasadnienie tego kroku omówiliśmy w komentarzu do strategii rozwoju Firmy przewidzianej na lata 2006-10. Rezultaty wykonanych kroków znalazły odzwierciedlenie w zapisach sprawozdań finansowych za okres, z którego zdajemy sprawę, natomiast już po jego zakończeniu nastąpił sam akt sprzedaży udziałów spółce SITA POLSKA Sp. z o.o. Można więc obecnie stwierdzić, że grupa kapitałowa „efekt” koncentruje swoją działalność na dwóch segmentach: świadczeniu usług hotelarskich i towarzyszących oraz usług najmu powierzchni handlowych i handlu na własny rachunek.

Drugi z wymienionych segmentów nadal przynosi największą kwotę przychodów i zysków. Największy w tym udział posiada sama Korporacja zarządzająca Kompleksem Usługowo-Handlowym „Rybitwy” i prowadząca handel na własny rachunek. Ten rdzeń tradycyjnych interesów można powiedzieć „trzyma się mocno”. Zwłaszcza usługi najmu w okresie sprawozdawczym przyniosły 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 obiektów świadczenia usług do obserwowanej tendencji rozwojowej biznesu naszych klientów. Tak też postępowaliśmy i w tym roku kontynuując rozbudowę sieci kanalizacyjnej i wodociągowej oraz ulepszanie nawierzchni i dróg dojazdowych placów targowych.

Nadal wiele uwagi poświęcaliśmy prowadzeniu działalności handlowej na własny rachunek, według koncepcji nakreślonej w obowiązującej strategii rozwojowej Firmy. Kierujemy się w tym wypadku 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. W szczególności zajęliśmy się opracowaniem koncepcji nowego programu handlowego naszych sklepów zlokalizowanych w ciągu ulicy Opolskiej w Krakowie, w bliskim sąsiedztwie hoteli „efektu”. Część powierzchni handlowej zdecydowaliśmy się wykorzystać na zorganizowanie salonu wystawowego w związku z planowanym podjęciem działalności multibrandowego dealera motocykli. Powinno to przynieść spełnienie dwóch celów - podnieść atrakcyjność miejsca, które ze względu na bliskość czterogwiazdkowego hotelu o rozbudowanych funkcjach

receptyjnych może przyciągać zarówno klientów salonu jak i gości hotelowych oraz podjęcia działalności handlowej w branży, która odznacza się znacznym potencjałem rozwojowym.

Mniej korzystne rezultaty przyniosła natomiast działalność handlowa spółki zależnej „Efekt – bis” na lokalnym rynku myślenickim. Zdecydowały o tym trudne warunki na rynku paliw płynnych, w tym zwłaszcza kształtowanie się cen w handlu olejem napędowym. W połączeniu ze znacznymi wydatkami poniesionymi na remonty obiektów, jakie spółka realizuje od dwóch lat, doprowadziło to do poniesienia straty, mimo wydatnego wzrostu przychodów. Ten niekorzystny stan rzeczy w istotnym stopniu poprawia z kolei decyzja Burmistrza Miasta i Gminy Myślenice określającą warunki zabudowy i zagospodarowania posiadanej przez „Efekt-bis” nieruchomości o pow. ok. 2,2 ha, atrakcyjnie zlokalizowanej i bez jakichkolwiek obciążeń na rzecz osób trzecich. Otwiera ona nowe możliwości przed działalnością spółki.

Zróżnicowane warunki działania, z jakimi przyszło nam się zmierzyć oraz bardzo znaczne zaangażowanie Korporacji „efekt” w realizację strategicznych zadań spółek zależnych szczegółowo opisaliśmy w przedłożonym sprawozdaniu rocznym. W tym miejscu należy natomiast podkreślić, że Korporacja osiągnęła zysk netto, a więc po raz dziewiętnasty będziemy decydować o jego podziale. Ta zaś sytuacja skłania zarazem do myślenia o zyskach przyszłych.

Plan na 2009 rok, ze względu na trudny do przewidzenia układ warunków gospodarowania w burzliwym czasie kryzysu gospodarczego, kreślimy ostrożnie. Nastawiamy się przede wszystkim na poprawę efektywności gospodarowania, nie rezygnując przy tym z umacniania pozycji na obsługiwanych rynkach.

W usługach hotelarskich zakładamy jednocześnie działania na trzech polach: aktywizacji rynku - poprzez zacieśnienie kontaktów z dotychczasowymi partnerami i wzbogacanie instrumentów komunikacji marketingowej w celu promowania naszych usług, w tym zwłaszcza oferowanych przez nowy hotel; penetracji rynku w celu pozyskiwania nowych klientów instytucjonalnych oraz pośredników na rynku konferencji i szkoleń; racjonalizacji kosztów funkcjonowania obiektów hotelowych.

W zakresie świadczenia usług najmu i handlu na własny rachunek zamierzamy nadal modernizować posiadaną bazę materialną oraz będziemy finalizować projekt podjęcia działalności dealerskiej w handlu motocyklami.

Zgodnie z postanowieniami zawartymi w strategii rozwoju Firmy, jako Korporacja „efekt” nadal będziemy działać na rzecz wypełniania funkcji właścicielskich w spółkach zależnych tworzących grupę kapitałową. W szczególności będziemy poszukiwać efektywnego zagospodarowania zasobów pozostających w dyspozycji spółki „Efekt – bis”

Nakreślone zadania, nie tak spektakularne jak realizowane w ostatnim okresie będą przede wszystkim nastawione na realizację oczekiwań właścicieli „efekt” S.A., których zapewniamy, że dbałość o ich interesy jest zawsze celem priorytetowym.

Czas składania sprawozdania z działalności „efekt” S.A., to zarazem miła okazja, aby życzyć Akcjonariuszom oraz naszym Partnerom w interesach powodzenia zawodowego i osobistego. Jest również okazją do złożenia podziękowań Pracownikom „efektu” za sumienne i fachowe wypełnianie obowiązków oraz życzeń wszelkiej pomyślności w życiu prywatnym.

Kraków, kwiecień 2009 r.

*Bogumił Adamek
Prezes Zarządu*