

Szanowni Państwo,

z przyjemnością oddaję w Państwa ręce Raport Roczny INTERFERIE S.A. za 2016 rok.

W zeszłym roku kontynuowaliśmy działania zmierzające do uruchomienia dwóch dużych inwestycji związanych z rozbudową naszych ośrodków w Dąbkach i Kołobrzegu oraz konsekwentnie realizowaliśmy założone cele biznesowe. W roku 2016 podjęto prace administracyjne, które pozwolą Spółce w roku bieżącym rozpocząć planowaną przebudowę ośrodka w Dąbkach. Chcemy naszym klientom zaoferować obiekt, który uważamy, że będzie nowością na polskim rynku. Obiekt będzie łączył kuracje lecznicze z zabawą w strefach rozrywki. Nowy obiekt będzie specjalizował się w leczeniu m.in. chorób dróg oddechowych dzieci i dorosłych, ale jednocześnie będzie typowym ośrodkiem turystycznym. Takie rozwiązanie w naszej ocenie pozwala na wyeliminowanie słabszego obłożenia obiektu w tzw. niskim sezonie. Liczymy, iż znaczny odsetek gości komercyjnych wpłynie na podniesienie charakterystycznych dla branży wskaźników ADR i RevPar oraz pozwoli na dywersyfikację przychodów. Planujemy zainteresowanie ofertą naszego obiektu również gości zagranicznych. Wkrótce, mam nadzieję, iż zaprezentujemy założenia rozbudowy obiektu w Kołobrzegu. Konsekwencją realizacji Strategii Spółki będzie prowadzenie rozważań na temat możliwości wykorzystania istniejących aktywów, w związku z tym mogą zaistnieć przesłanki do przedłożenia rekomendacji do sprzedaży, wstrzymania do dalszej analizy, bądź rozbudowy poszczególnych obiektów. Z uwagi na to, że Spółka posiada atrakcyjne grunty w miejscowościach uzdrowiskowych, na których stoją obecne obiekty, możliwa jest ich dalsza rozbudowa lub przebudowa, dostosowująca je do oczekiwanego spójnego standardu. W związku z tym, że rynek hoteli wypoczynkowych jest rozdrobniony, możliwe jest również w przyszłości powiększanie sieci własnej poprzez akwizycję. W wyniku realizacji strategii Spółka INTERFERIE S.A będzie zarządzała siecią hotelową, która promuje i sprzedaje swoją ofertę jako usługi z zakresu Medical SPA w obiektach o jednakowym, wysokim standardzie w wybranych głównie uzdrowiskowych miejscowościach w Polsce.

Sytuacja gospodarcza i otoczenie makroekonomiczne nie stanowiły dla Spółki przeszkody dla osiągnięcia bardzo dobrych wyników finansowych i operacyjnych. INTERFERIE S.A. konsekwentnie i skutecznie realizuje strategię rozwoju. Wypracowany przez nas model biznesowy okazał się skuteczny w relacjach z naszymi Klientami oraz partnerami biznesowymi. W efekcie tego, Spółka może pochwalić się rekordową wielkością sprzedaży, jednocześnie utrzymując wysoki stan wszystkich wskaźników ekonomicznych oraz

wskaźników charakterystycznych dla branży turystycznej. Zysk za 2016 rok osiągnął poziom 4 641 tys. złotych (z uwzględnieniem wyceny udziałów w jednostce stowarzyszonej metodą praw własności 4 245 tys. złotych), zaś przychody ze sprzedaży są o 2,5 mln wyższe niż w ubiegłym roku. Aktywne podejście marketingowe i liczne nowe inicjatywy sprzedażowe wpłynęły na rentowność oraz przyniosło pozytywny skutek w postaci pozyskania znaczącej liczby nowych klientów. Ta zdecydowanie poszerzona baza gości będzie miała swoje odzwierciedlenie w dalszym wzroście przychodów. Rosnąca liczba klientów jest najlepszym dowodem na słuszność obranej przez Zarząd strategii sprzedażowej. Buduje to zarówno wartość Spółki, jak i przyczynia się do budowy jej przewagi konkurencyjnej. W celu maksymalizacji wartości przedsiębiorstwa, spółka INTERFERIE będzie koncentrowała się na rozbudowywaniu oferty oraz podnoszeniu jakości obsługi klienta poprzez spełnianie jego oczekiwań a także standaryzację działań.

Realizowana strategia rozwoju INTERFERIE S.A. pozostaje niezmienna. Naszym głównym celem, poza regularnym rozwojem produktów i usług – zgodnie z trendami rynkowymi i potrzebami Klientów, jest utrzymanie wysokiej pozycji na rynku usług turystycznych. Oceniamy, że nasze działania przyczynią się do systematycznego wzrostu przychodów i satysfakcji naszych Klientów. Osiągnięcie tych założeń wraz z efektywnym zarządzaniem kosztami będzie miało pozytywny wpływ na budowanie wartości firmy dla naszych Akcjonariuszy.

Kończąc, chciałbym podziękować zarówno Akcjonariuszom, jak i Klientom za okazane zaufanie. Szczególne podziękowania kieruję pod adresem Pracowników, których efektywna i pełna zaangażowania praca skutecznie przyczyniła się do realizacji wyznaczonych celów i zadań.

Z poważaniem

Piotr Sosiński

Prezes Zarządu