

Triada straciła pozycję lidera na polskim rynku

Na pierwsze miejsce weszła Itaka, która zwiększyła w tym roku przychody o 200 mln zł. W 2010 roku o miejsce w czołówce biur podróży zaważy także Exim Tours. Touroperatorzy będą w przyszłym roku poszerzać ofertę o nowe, luksusowe lokalizacje.

Gorszy dla turystyki wyjazdowej rok wymusił na biurach podróży ostrzejszą niż w poprzednich latach konkurencję o polskich klientów. Na rynku touroperatorów już doszło do przetasowań, a na kolejny sezon najwięksi organizatorzy zapowiadają nową ofensywę.

Itaka triumfuje

Pozycję Triady, która przez ostatnie lata zajmowała pierwsze miejsce na wartym ponad 3 mld zł rynku czarterowej turystyki wyjazdowej, zajęła Itaka. Tak wynika z wstępnego podsumowania tegorocznej sprzedaży obu firm – Itaka osiągnęła lepszy wynik.

– W tym roku udało nam się osiągnąć 47-proc. wzrost obrotów, które przekroczyły 700 mln zł. Zwiększyliśmy liczbę klientów. W 2008 r. wysłaliśmy na wakacje 228 tys. osób, a w tym 286 tys. Spodziewamy się też dodatniego wyniku finansowego – mówi Piotr Henicz, wiceprezes Itaki.

W 2008 r., z obrotami w wysokości 518 mln zł, Itaka plasowała się na trzeciej pozycji. Triada, która 2008 r. zakończyła obrotami na poziomie 556 mln zł, przyznaje się, że w tym roku jej obroty mogą być niższe.

– W 2008 r., kiedy duża część touroperatorów mówiła o zyskach, a w rezultacie wykazała stratę, my osiągnęliśmy zysk netto ponad 8 mln zł – mówi Jacek Dąbrowski, dyrektor finansowy w Triadzie.

Dodaje, że spółka nie martwi się wzrostem przychodów jej konkurentów.

– Zawsze zależało nam na wysokiej sprzedaży, ale nie kosztem wyniku finansowego – podkreśla Jacek Dąbrowski.

Branża szacuje, że w tym roku sprzedaż spadła ogółem o około 10 proc. Nie był to dobry rok także dla niemieckiego TUI, wicelidera rynku polskiego. Jak wynika z raportu spółki TUI Travel, do której należy TUI i Scan Holiday, te biura zanotowały w naszym kraju w tym roku 291 mln zł obrotu i 35 mln zł straty. Dla porównania 2008 r. TUI zakończył obrotami na poziomie 537 mln zł.

Exim Tours wkracza do gry

W 2010 r. spodziewane są kolejne zmiany. Biuro Exim Tours zapowiada, że będzie konkurować o czołowe miejsce na rynku. W zeszłym roku touroperator z obrotami w

wysokości 260 mln zł był w pierwszej szóstce. Obecnie prawdopodobnie już zajął miejsce trzecie, wyprzedzając Neckermanna, który również zanotował spadek obrotów – z 360 mln zł w 2008 r. do 325 mln zł.

– Odnotowaliśmy 30-proc. wzrost obrotów, szacujemy, że sięgną 340 mln zł. Przyznaję, że mieliśmy problem z utrzymaniem marż i musieliśmy obniżyć ceny, by sprzedać ofertę. Udało nam się zwiększyć liczbę klientów, choć nie zrealizowaliśmy planu wysłania latem w sumie 240 tys. osób – informuje Piotr Czorniej z Exim Tours.

Na wakacje z biurem poleciało 170 tys. osób. A w całym roku touroperator spodziewa się ponad 200 tys. klientów. To o około 60 tys. więcej niż w 2008 r.

Piotr Czorniej deklaruje, że spółka, która w 2008 r. zanotowała 5 mln zł straty, odzyskała stabilność finansową.

– Jesteśmy na plusie 1,5 mln euro – mówi.

Chociaż przyznaje, że to dzięki nowemu inwestorowi – egipskiej Travel Ways – który dołączył do spółki we wrześniu. Potem nastąpiło przejęcie firmy przez grupę Exim Tours Czechi. Według Piotra Czornieja bez tych transakcji wynik finansowy firmy balansowałby w okolicach zera.

Ostre starcie

Wszystko wskazuje na to, że Itaka i Exim Tours będą mocno rywalizowały. Deklarują, że zamierzają rozszerzyć ofertę, co ma im pomóc w pozyskaniu nowych klientów.

Itaka zamierza w 2010 roku wysłać za granicę 310 tys. osób. Spodziewa się, że jej obroty wzrosną do 900 mln zł. Exim Tours przygotowuje miejsca dla 240 tys. klientów. Do ich sprzedaży chce zwiększyć sieć własnych salonów. Będzie też zwiększać liczbę obsługiwanych kierunków.

– W Rzeszowie, z którego latamy do Hurghady, Skarm El Sheikh i Tunezji, chcemy ruszyć z połączeniem do Turcji. Zaczniemy też oferować pobyt na Sycylii, Malcie, Cyprze. Zastanawiamy się też nad sprzedażą wycieczek do Bułgarii i nowymi regionami w Hiszpanii – mówi Piotr Czorniej.

Jak dodaje, firmie udało się o około 15 proc. obniżyć ceny wycieczek na lato 2010 r.

Cen nie udało się obniżyć Itace, ale za sprawą rabatów w grudniu będzie można kupić w tym biurze wycieczkę taniej niż w zeszłym roku.

– Opusty sięgać będą 40 proc. – mówi Piotr Henicz.

Touroperator chce również ruszyć z nową marką.

– W ofercie znajdą się luksusowe kierunki i hotele, w których wypoczywają gwiazdy z pierwszych stron gazet – podkreśla Piotr Henicz.

Do większej konkurencji szykuje się też Neckermann, który chce odzyskać utraconą pozycję.

– Proponujemy ofertę rozszerzoną m.in. o Indie i francuskie wybrzeże Atlantyku. Będziemy latać z ośmiu lotnisk – mówi Magda Plutecka-Dydoń.

Także to biuro oferuje opusty – do 30 proc. – przy wcześniejszej rezerwacji.

Triada nie zamierza brać udziału w walce o pozycję lidera za wszelką cenę.

– Uważamy, że ożywienie na rynku będzie następowało stopniowo, a prawdziwe przyjdzie dopiero w 2011 r. Dlatego nastawiamy się na program o podobnej wielkości jak w tym roku – tłumaczy Jacek Dąbrowski.

Według niego nastawianie się na wysokie obroty może prowadzić tylko do kłopotów finansowych kolejnych firm.

 forsal.pl

Źródło: Dziennik Gazeta Prawna

Artykuł z dnia: 2009-12-02, ostatnia aktualizacja: 2009-12-02 13:47

Autor: Patrycja Otto