



Výročná správa

2023

Obsah

Príhovor	3
Finančné výkazy a ukazovatele	9
Povinné informácie	10
Príloha	11

Hossa family, s. r. o.

Tel. 052-4313 101
Fax 052-4313 155

Priemyselná 4947
058 01 Poprad - Matejovce

www.hossafamily.sk
repcia@hossafamily.sk

Príhovor

História

Hossa family je slovenská spoločnosť sídliaca v Poprade. Rodinný podnik založili ako spoločníci bratrance Marián Hossa a Peter Pešta. Od roku 2018 je jediným spoločníkom Marián Hossa. Firma je financovaná slovenským kapitálom, riadená je slovenským manažmentom. Základom stratégie je tímová spolupráca, firemná kultúra, kultúra disciplíny a dobré technické zázemie a príjemné pracovné prostredie. Výsledkom má byť mimoriadne spokojný zákazník, spokojný dodávateľ aj zamestnanec.

Firma vyrába tradičné slovenské múčne výrobky typu pirohy, šúľance a knedličky, ale aj predpripravené mäso na varenie a pečenie, či obalované jedlá a predáva ich do potravinových skladov VO partnerov, obchodných prevádzok a gastro prevádzok.

Firma je členená na tri základné divízie, ktoré sú ďalej členené na strediská:

1. Výroba

- a. múčna výroba – výroba múčných a obalovaných zeleninových, syrových a mäsových obalovaných výrobkov,
- b. gastro výroba – výroba chladených aj mrazených mias a halušiek.

2. Logistika

- a. skladovanie mrazených, chladených a suchých výrobkov a tovarov, so zabezpečením teplotných reťazcov,
- b. doprava (doručovanie) tovarov a výrobkov zákazníkom; mrazených, chladených a suchých, so zabezpečením teplotných reťazcov.

3. Obchod

- a. retail
 - i. veľkoobchod (predaj a veľkodistribúcia do potravinových skladov klienta, vrátane reťazcov),
 - ii. maloobchod (predaje distribúciou do potravinových obchodov zákazníka)
- b. Horeca (predaje distribúciou do gastro prevádzok zákazníka),
- c. zmrzlina (predaje distribúciou do gastro prevádzok a potravinových obchodov zákazníka).

Podporu robia strediská: ekonomika a správa, nákupné oddelenie, odbyt a callcentrum a stredisko údržby.

Centrála spoločnosti je alokovaná v Priemyselnom parku – Poprad - Matejovce v novovybudovanej budove, kde sídli vedenie spoločnosti, administratívni pracovníci a múčna výroba. V tomto areáli, v blízkej budove, sa nachádza sklad mrazeného tovaru a gastro výroba, v Prešove sklad chladeného a suchého tovaru, v Bratislave trojteplotný sklad. Priestory všetkých skladov sú predmetom dlhodobého nájmu.

Spoločnosť zabezpečuje pravidelnú logistiku tovarov do maloobchodu a potravinových prevádzok pomocou vlastného vozového parku: kamiónov a distribučnej techniky rôznej veľkosti, a to aj za pomoci redistribučných centier, tzv. dep. Spoločnosť si prenájom priestory pre depá v Bratislave, Bytči, Ružomberku, Nitre, Zvolene a Prešove. Nepravidelnú dopravu veľkoobchodným potravinovým reťazcom zabezpečuje firma zmluvnou prepravou.

Obchodný tím má centrálu v Poprade, obchodní manažéri a externí obchodní zástupcovia operujú na celoslovenskom trhu. Osobitnou činnosťou spoločnosti je zastúpenie zmrzlinovej spoločnosti Algida pre Horeca a významnú časť retailových prevádzok, a to od r. 2017.

Veľkoobchod vlastných výrobkov operuje aj na zahraničných trhoch blízkej Európy.

Firma rástla od vzniku najmä realizáciou vlastnej produkcie výrobkov. Obsluhou zákazníkov HORECA vznikla potreba rozšíriť sortiment pre tento segment a vlastné výrobky doplnili a neskôr obratom i predbehli tovary. Výsledkom bola silná pozícia v gastro sektore a slušná pozícia v potravinových sieťach. Ekonomické výsledky však boli do r. 2017 neuspokojivé, čo vyústilo do organizačných zmien v spoločnosti. Majiteľskú kontrolu najprv posilnil a neskôr úplne prevzal Marián Hossa. Firmu posilnil kapitálovo a kontrolu nad firmou delegoval na riaditeľa, prokuristu a ekonóma. Základným zadaním majiteľa spoločnosti bolo vnútorne reštrukturalizovať firmu - odborne ju posilniť, zaviesť štandardné procesy, ekonomické plánovanie a controlling a zvrátiť tak negatívny vývoj hospodárenia firmy k všeobecne uznávanému cieľu v podnikaní – zisku.

Prvým krokom nového výkonného manažéra bola kontrola nákladov a z toho vyplývajúce zmrazenie platov a investícií. Prvým krokom majiteľa bol zasa dodatočný vklad a jeho kapitalizácia. Oba kroky mali za cieľ základnú stabilizáciu finančných tokov.

Riaditeľ firmu reštrukturalizoval vo viacerých oblastiach. Zmenou štruktúry prešla organizačná štruktúra, výrobný sortiment aj zákaznícka štruktúra. Optimalizáciou prešli náklady, firma začala účtovať nákladové strediská a začal sa sledovať strediskový výsledok.

Filozofia a obchodná taktika od roku 2018 smerovala k penetrácii slovenského trhu vo všetkých troch oblastiach obchodu. Tento cieľ sa podarilo naplniť a firma dnes dosahuje výnosy nad 65 mil. eur. Spoločnosť Hossa family, s. r. o. obsluhuje všetky relevantné siete potravín a cca 50% trhu hotelov, reštaurácií a iných gastro zariadení. Zároveň je exportérom do českých sietí s potravinami, či e-shopu Rohlík. Nepravidelne firma dodáva výrobky aj na iné trhy západnej Európy.

Spoločnosť zaviedla novú personálnu politiku postavenú na skúsenostiach a odbornosti a odmeňovaní z výsledkov. To sa prejavilo do výmeny kľúčových manažérov firmy: obchodný riaditeľ a obchodný manažér pre kľúčových zákazníkov, obchodný manažér pre zmrzlinu, výrobný riaditeľ, vedúci nákupu, šéfkontrolór. Za týmto účelom vzniklo aj špeciálne Analyticko technické oddelenie.

Interná reštrukturalizácia bola ukončená v roku 2019. Po reštrukturalizácii však prišlo v rokoch 2020 až 2022 covidové obdobie a vládne opatrenia zatvorili prevádzky, ktoré tvorili väčšinu obchodných odberateľov Hossa family. To malo opäť negatívny vplyv na cash i samotný hospodársky výsledok spoločnosti. Covidové opatrenia spôsobovali v prvých mesiacoch až 80% prepád tržieb z gastro sektoru, resp. 40% pokles firmy. Ďalším negatívnym faktorom bol požiar na konci roka 2020. Ten priamo postihol sklady výroby, ktoré ostali poškodené a statik neodporučil bezpečne ich ďalej používať. Nepriamo, dymom, postihol požiar takmer všetky priestory spoločnosti, a to v administratíve aj výrobe. Z dôvodu odstraňovania škôd a bezpečnej sanácie potravinovej výroby bola odstavená celá výroba 50 dní. Následne sa podarilo spustiť väčšiu, múčnu výrobu. Mäsovú výrobu sa z dôvodu nutnej demolácie a novej výstavby, spojenej so zložitou byrokraciou v čase covidu, spustiť nepodarilo ani do roka, obnovila sa po 13 mesiacoch. Celoročná odstávka mäsovej výroby zapríčinila zníženie predaja mäsových výrobkov na nulu.

Reštrukturalizovaná spoločnosť sa však s týmito faktormi dokázala popasovať a vykázat kladný výsledok hospodárenia v každom roku. Firma rástla obratom v kg aj v €. Zároveň firma dokázala investovať do nových výrobných zariadení, do distribučných áut, ale aj SW, HW a SW automatov.

Obratom, kvalitou výrobkov, úrovňou logistickej služby, ale aj inováciami a automatizáciou sa stala rešpektovaným obchodným partnerom nadnárodných spoločností ako LIDL, Tesco, Billa, Kaufland, Unilever, Mc Cain, Orkla, Slovnaft, La Lorraine a ďalších.

Takto reštrukturalizovaná a inovovaná firma sa koncom roka 2021 premenovala na Hossa family, s.r.o.

Súčasnosť, stav

Rok 2022 mal byť po rokoch reštrukturalizácie, Covidu a po požiaru prvým rokom v normálnych trhových podmienkach. V marci však vypukla vojna na Ukrajine a raketovo začali rásť ceny potravín, surovín, a energií, vrátane PHM, teda najrozhodenejších vstupov potravinovej mraziarenskej a distribučnej firmy. Ceny začali prudko rásť čo vedela firma pretaviť do predajných cien s istým oneskorením. Nevídaným spôsobom rástli ceny a obraty, marže však zaostávali za očakávanými cieľmi. Firma tak musela opäť operatívne meniť prístup k nákladom a investíciám a tieto tmiť.

Po ukludnení situácie s nákladmi a stabilizácie však firma pokračovala v investíciách do modernizácie, nakúpila nové technologické zariadenia s pomocou eurofondov, nové rozvozené vozidlá, rozšírila svoj hlavný obchodný SW. V neposlednom rade investovala do novej gastro výroby. V zmysle firemnej filozofie o spravodlivom prístupe k zamestnancom v júni a októbri aktívne zvýšila zamestnancom mzdy na úrovni inflácie.

Napokon až rok 2023 sa stal rokom bez negatívnych externých faktorov.

- ✓ Zhrnutie vývoja 2023, hlavné výsledky a faktory
 - prvý normálny rok od reštrukturalizácie firmy v r. 2018-2019 (neskôr 6 vln covidu a zatvorenej HORECA, veľký požiar výroby, bezprecedentný rast cien energií /mraziarne a distribučné autá/ a potravín /hlavný produkt/),
 - splnený plán, významný rast tržieb, marže, EBITDA,
 - posilnenie ZO a vyššia diverzifikácia retail zákazníkov, posilnenie vplyvu v HORECA SK,
 - zvýšenie a vyššie využitie kapacity výroby,
 - pokračovanie v obnove vozového parku,
 - úspešné projekty s EF dotáciou v objeme 2 mil., z celkovej investície 4 mil. €,
 - spolurealizácia nového chladiaceho a mraziaceho skladu v Bratislave, cca 6.500 m² + dovybavenie (manipulačná a skladová technika),
 - posilnenie unikátnych SW riešení.
- ✓ Relevantné riziká na rok 2024
 - pandémie so zatváraním gastro prevádzok,
 - inflácia potravín nad 10 % a energií nad 50%,
 - súčasný nárast nákladov, pretrvávajúceho dopytu a nedostatku zamestnancov.
- ✓ Biznis výhľad na rok 2024 – stratégia
 - očakávané celkové tržby 76 mil. €, HV 1,8 mil. € (pred daňou),
 - zvýšenie výkonov výroby a obchodu výrobkov: nahradenie ručnej práce troma automatickými linkami, nová organizácia práce; nové výrobky, nové trhy ZO,
 - unikátne SW riešenia pre zamestnancov, zákazníkov Horeca, SW automaty, využitie umelej inteligencie,
 - plná prevádzka nového skladu v Bratislave, vyššia kvalita služieb, lepšia dostupnosť, opakované denné obchody.

Firma považuje rok 2023 za svoj najúspešnejší rok. A to nie len vďaka rastúcemu obratu a zisku, ale najmä z dôvodu zvyšovania efektivity personálu vďaka investíciám. Firma tak naplnila jeden z hlavných strategických cieľov – byť modernou a inovatívnou firmou. Zároveň firma pokračovala v investíciách do vzdelania svojich zamestnancov, rastu platov a všeobecne do pracovného prostredia. Tým sa zlepšuje v plnení ďalšej strategickej úlohy – spravodlivé odmeňovanie a nad tržové pracovné prostredie. Naplnením týchto cieľov tak firma vytvára dobré podmienky pre rast obrátov a zvyšovanie efektivity aj v ďalších rokoch.

Riziká, neistoty

Spoločnosť má dobre diverzifikovaných odberateľov i dodávateľov. Firma obsluhuje všetky slovenské reťazce potravín a prípadná strata vyplývajúca z prípadnej nedohody s niektorým z nich by nebola nenapraviteľná. Naopak, filozofia vedenia spoločnosti je nespolupracovať za nepriaznivých podmienok, najmä s potravinovými reťazcami, čo majitelia súhlasne tolerujú. Navyše rozvoj zahraničného obchodu opäť o niečo zníži riziko prípadnej straty väčšieho slovenského klienta. Diverzifikácia odberateľov sa posunula ďalej aj v roku 2022 a prvom polroku 2023. Koláč tržieb je v tejto chvíli rozdelený rovnomernejšie a na viac veľkých partnerov.

Výrobkami vlastnej produkcie sú potraviny relatívne nízkej ceny a preto naša spoločnosť nepredpokladá, že by prípadná kríza, zníženie dopytu z akéhokoľvek dôvodu, znížila dopyt po

výrobnej produkcii spoločnosti. Naopak, dá sa očakávať, že pri poklese reálnych príjmov by drobní zákazníci substituovali prémiové potraviny dostupnejšími tradičnými pokrmami z produkcie Hossa family, s.r.o..

Výnosy zo siete Horeca sú zasa rozptýlené do všetkých regiónov a firma obsluhuje low-costové i prémiové zariadenia. Viachviezdičkové hotely i školské jedálne. Strata z titulu zníženia dopytu v prémiovom segmente v prípade krízy by bola nepríjemná, zďaleka však nie likvidačná. Predpokladá sa dodatočný dopyt po lacnejšej výrobnej produkcii z titulu lacnejšej suroviny, na ktorú sa budú reštaurácie vplyvom tlaku na nižšie ceny orientovať. Navyše odklon významnejšej časti zákazníkov z gastro zariadení k domácomu vareniu bude znamenať potenciálnych zákazníkov v retaile, a to opäť vo väčšej miere k lacnejšej produkcii.

Obdobne môže byť vplyvom cien poznačený dopyt po zmrzline. Naopak zvyšovaním obratu v gastro segmente patrične klesajú jednotkové náklady a potom vie firma poskytovať kvalitnú logistickú službu za primeranú cenu. To môže znamenať upevnenie alebo zlepšenie postavenia firmy u svojich zákazníkov.

Investície vždy prinášajú riziko, že pri nenaplnení plánu obratu môžu nastať výkyvy v cash flow. Spoločnosť má však funkčné oddelenie analýz (ceny, konkurencia) a kontroingu (plnenie plánov a rozpočtu), ktoré vedú rýchle upozorňovať aj na prípadné malé podnety negatívneho charakteru, a to z interného i trhového prostredia. Manažment so skúsenosťami krízového manažéra by tak mal vedieť pomerne rýchlo reagovať dostupnými marketingovými nástrojmi na ovplyvnenie výsledku.

Novým typom rizík, na ktoré sme neboli zvyknutí, sa javia vírusová epidémia a najmä opatrenia v podobe uzavretia cieľových zákazníkov a energetická kríza v podobe skokových rastov cien. Firma sa v predchádzajúcom období naučila pracovať v krízovom režime pandémie – opatreniami na strane tržieb i na strane nákladov i cash flow. Riziko znižuje i to, že sa už neočakávajú úplné a plošné uzavretia prevádzok, skôr regionálne opatrenia v podobe sprísnených režimov otvorených prevádzok. Znamená to, že prípadné restriktívne opatrenia budú mať za následok zníženie obratu a výsledku hospodárenia, nie však straty. Iným typom rizika sú energie. Ide o významný náklad firmy, avšak pre všetky subjekty na trhu, teda bez zmeny konkurenčného prostredia. Zároveň to zrejme neovplyvní potrebu obyvateľstva nakupovať potraviny za obdobnej konkurenčnej situácie. Zároveň platí, že nižšia kúpyschopnosť ovplyvní dopyt po luxusnejšom tovare, menej po luxusnejších potravinách a naopak najmenej dopyt po lacnejšej produkcii našej spoločnosti.

Hossa family, s. r. o. je pätnásťročná firma so silným kapitálovým zázemím vlastníka, stabilizovaným odborným personálom, stabilným zákazníckym portfóliom a vybudovanými vzťahmi s dodávateľmi, ale aj s bankami. Z tohto dôvodu sa žiadne z predvídateľných obchodných rizík nejavia ako nadpriemerné či neprimerané.

S veľkou dávkou pokory však musíme konštatovať, že matka príroda, ale aj meniaci sa spoločnosť a jej činnosti môžu vždy priniesť nové hrozby, ktoré si s terajším vedomím a skúsenosťami nevieme predstaviť.


Ing. Juraj Sopko
Prokurista, ekonomický riaditeľ

Finančné výkazy a ukazovatele

Z výsledovky v tis. €	2020	2021	2022	2023
Tržby z predaja tovaru	25 365	31 243	45 076	48 698
Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb	9 493	8 162	11 729	15 829
Pridaná hodnota	4 346	3 713	6 610	8 294
Odpisy majetku	1 052	1 062	1 240	1 299
Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti	370	959	1 124	2 107
Nákladové úroky	87	77	111	325
Zisk pred zdanením	264	671	807	1 702
Hospodársky výsledok za účtovné obdobie (po zdanení)	173	469	553	1 208

Zo súvahy (stav k 31.12.) v tis. €	2020	2021	2022	2023
Spolu majetok (netto)	13 256	16 494	19 417	24 438
Neobežný majetok	5 787	7 545	8 428	11 998
Dlhodobý hmotný majetok	5 200	6 811	7 843	11 147
Obežný majetok	7 350	8 848	10 827	12 156
Krátkodobé pohľadávky (súčet)	2 658	3 809	4 836	5 878
Vlastné imanie	3 508	3 975	4 528	5 295
Krátkodobé záväzky	3 836	3 789	5 809	8 833
Dlhodobé záväzky	599	529	538	727
Bankové úvery a výpomoci	5 223	7 462	7 724	8 594

Povinné informácie

Udalosti osobitného významu, ktoré nastali po skončení účtovného obdobia 2023:

Žiadne udalosti osobitného významu po skončení účtovného obdobia nenastali.

Spoločnosť vytvorila za rok 2023 účtovný zisk vo výške 1 208 186 €. Rezervný fond je vytvorený v maximálnej výške podľa Spoločenskej zmluvy spoločnosti. Na valné zhromaždenie bude predložený návrh na preúčtovanie účtovného výsledku hospodárenia na čiastočné vysporiadanie účtu 429 – Neuhradená strata minulých rokov a zbytok sa preúčtuje na účet 428 - Nerozdelený zisk minulých rokov.

Spoločnosť v roku 2023 neeviduje žiadne náklady na činnosť v oblasti výskumu a vývoja.

Spoločnosť nemá vytvorenú organizačnú zložku v zahraničí.

Spoločnosť nepoužíva finančné nástroje (napr. prevoditeľné cenné papiere, finančné rozdielové zmluvy, deriváty) podľa zákona č. 566/201 Z.z. o cenných papieroch v znení neskorších predpisov, preto nemá povinnosť uviesť špecifické informácie o cieľoch a metódach riadenia rizík.

Spoločnosť neemitovala, nenadobudla ani nevlastní akcie, dočasné listy, ktoré by boli prijaté na obchodovanie na regulovanom trhu. Preto nemá spoločnosť povinnosť vo výročnej správe uvádzať štruktúrované informácie podľa § 20 ods. 6 a 7 zákona o účtovníctve.

Spoločnosť má podiel na ZI spoločnosti LH Produkt, spol. s r. o. vo výške 50% a zároveň má podiel na ZI spoločnosti HC Produkt, s.r.o. vo výške 50%.

Spoločnosť nie je subjektom verejného záujmu tak, ako ho definuje § 2 odst. 14 zákona o účtovníctve.

Príloha

Prílohou tejto výročnej správy sú:

- účtovná závierka spoločnosti za rok 2023,
- správa audítora z overenia účtovnej závierky za rok 2023.