

ASO VENDING, s.r.o, Medený Hámor 7, Banská Bystrica



Výročná správa spoločnosti za rok 2025

20. jún 2026



Obsah:

Základné údaje o spoločnosti

Úvod

Riadiace orgány spoločnosti v roku 2025

Ekonomické vyhodnotenie dosiahnutých výsledkov

Návrh na rozdelenie hospodárskeho výsledku

Obchodná a prevádzková činnosť spoločnosti

Ľudské zdroje

Servisná činnosť spoločnosti a starostlivosť o majetok

Environmentálne a sociálne aspekty

Manažérske zhodnotenie roka 2025 a zámery spoločnosti na rok 2026

Správa audítora o audite účtovnej závierky zostavenej za rok 2025, auditovaná riadna účtovaná závierka zostavená za rok 2025 (v registri ÚZ uložená v samostatnej časti)

Základné údaje o spoločnosti

Obchodné meno: ASO VENDING s.r.o.

Sídlo: Medený Hámor 7, 974 01 Banská Bystrica, Slovenská republika

IČO: 45851221

DIČ: 2023114434

IČ DPH: SK2023114434

Dátum zápisu spoločnosti: 24.09.2010

Spoločenská forma: spoločnosť s ručením obmedzeným

Zapísaná v: Obchodnom registri Okresného súdu Banská Bystrica, Oddiel Sro vložka č. 18957/S

Kontaktné údaje: www.asovending.sk ; automaty@asovending.sk

Predmet podnikania: prevádzkovanie samoobslužných predajných automatov, kúpa tovaru na účely jeho predaja, montáž a údržba zariadení a súvisiace činnosti

Úvod

Výročná správa poskytuje verný a pravdivý obraz vývoja spoločnosti v účtovnom období a zachytáva aj niektoré významné udalosti, ktoré nastali po skončení účtovného obdobia. Účtovná závierka za účtovné obdobie končiace k 31. decembru 2025, ktorá je jedným z jej podkladov, bola zostavená 20.04.2026 a zverejnená 20.04.2026.

Jediným spoločníkom ASO VENDING s.r.o. je spoločnosť VENDING, s.r.o., ktorá prešla v roku 2025 zásadnou zmenou, nakoľko sa v tejto spoločnosti zmenili vlastnícke pomery. Obchodné podiely dlhoročných majiteľov Miroslava Korčeka a Soni Korčekovej prešli do vlastníctva nadnárodnej skupiny Kofola ČeskoSlovensko a.s., ktorá sa tým stala výhradným vlastníkom VENDING, s.r.o., a odštartovala novú etapu rozvoja spoločnosti.

V účtovnom období nastalo viacero zmien v orgánoch spoločnosti ako aj na pozíciách vrcholového manažmentu. Do 14.08.2025 boli konateľmi Miroslav Korček a Soňa Korčeková, následne vzhľadom na vlastnícke zmeny vo VENDING, s.r.o., sa novými konateľmi stali Rastislav Král, Dominik Krayzel a Róbert Trgiňa. Rastislav Král sa zároveň stal generálnym riaditeľom spoločnosti.

Spoločnosť dosiahla výnosy z hospodárskej činnosti v sume 21 282 533 EUR. Z toho dominantné boli tržby z predaja tovaru vo výške 20 480 774 EUR. Hospodársky výsledok po zdanení bol kladný, a to v sume 560 887 EUR. Po pripočítaní tohto výsledku k nerozdelenému zisku z minulých rokov je kumulovaný výsledok hospodárenia spoločnosti +3 759 355 EUR. Zisk vykázaný za rok 2025 je nižší oproti zisku v roku 2024, pričom príčiny tohto poklesu za rok 2025 sú podrobnejšie opísané v časti Ekonomické vyhodnotenie dosiahnutých výsledkov.

ASO VENDING s.r.o. je najväčšou vendingovou spoločnosťou pôsobiacou na domácom trhu s celoslovenskou pôsobnosťou. Prevádzková činnosť je okrem centrály v Banskej Bystrici realizovaná v ďalších 25 pobočkách po celom území republiky. Obchodná činnosť spoločnosti sa v roku 2025 nemenila. Príjmy spoločnosti pochádzajú z predaja tovaru prostredníctvom predajných automatov, so zameraním predovšetkým na predaj kávových nápojov, ďalej balených nápojov a vôd, jedál a sladkostí (tzv. snack). Spoločnosť však v roku 2025 ďalej rozširovala svoje podnikateľské pôsobenie napríklad v ponúkaných službách pitného režimu alebo kompletnej kafetérie pre zamestnancov firiem.

V časti Ľudské zdroje sú opísané viaceré skutočnosti týkajúce sa zamestnancov. Spoločnosť ASO VENDING s.r.o. priamo nezamestnáva zamestnancov avšak používa vo svojej činnosti pracovnú silu z materskej spoločnosti VENDING, s.r.o. V prepojenej spoločnosti VENDING, s.r.o. sa v personálnej oblasti menila situácia veľmi dynamicky a to nielen z dôvodu zvyšovania počtu zamestnancov. Počas roka 2025 bolo vytvorených 44 nových pracovných miest.

Výročná správa zachytáva okrem povinných náležitostí aj viacero podrobnejších informácií, ktoré môžu zainteresovaným osobám i ďalšej verejnosti pomôcť urobiť si obraz o jej fungovaní a výsledkoch v účtovnom období, o vývoji a naznačenom smerovaní.

Riadiace orgány spoločnosti v roku 2025

Štatutárny orgán:

Rastislav Kráľ – konateľ od 14.08.2025

Dominik Krayzel – konateľ od 14.08.2025

Róbert Trgiňa – konateľ od 14.08.2025

Miroslav Korček – konateľ do 14.08.2025

Soňa Korčeková – konateľ do 14.08.2025

Manažment:

Rastislav Kráľ – generálny riaditeľ od 01.09.2025

Ján Račko – finančný riaditeľ od 01.09.2025

Stanislav Tokoš – obchodný riaditeľ do 31.10.2025

Juraj Laca – obchodný riaditeľ od 01.11.2025

Miloš Ďurana – riaditeľ servisu (počas celého roka)

Katarína Reisenbuchlerová – riaditeľka personálneho oddelenia (počas celého roka)

Ekonomické vyhodnotenie dosiahnutých výsledkov

Rok 2025 začal ešte pod manažérskou gesciou Miroslava Korčeka a Soni Korčekovej. Nakoľko sa po kladnom stanovisku Protimonopolného úradu SR v druhej polovici augusta dokončil predaj spoločnosti VENDING, s.r.o. do vlastníctva Kofola ČeskoSlovensko, a.s., nastúpil od septembra do spoločnosti nový manažment s jasnými zámermi.

Do roku 2025 v ASO VENDING s.r.o. formálne neexistovala pozícia finančného manažéra. Tieto činnosti boli realizované len na primárnej úrovni a prerozdelené medzi viacerých zamestnancov. Taktiež finančné plánovanie či finančný controlling neboli vykonávané vôbec. Skupina Kofola ako nastupujúci vlastník s angažovaním nového finančného riaditeľa očakávala, že sa finančné riadenie spoločnosti stane popri prevádzkovej a obchodnej činnosti bazálnym atribútom fungovania obchodnej spoločnosti. Zároveň je potrebné podotknúť, že takmer počas celej existencie spoločnosti bolo samotné účtovníctvo vedené externým účtovníkom.

Úlohou nového vedenia bolo prevziať riadenie firemných financií, stabilizovať cash-flow spoločnosti a pripraviť komplexný finančný plán (budget) na rok 2026. Zároveň sme si vytýčili cieľ najneskôr do jedného roka vytvoriť interné účtovné oddelenie s interným hlavným účtovníkom, čo sa nám v 1. polroku 2026 aj podarilo. Situácia vo firme bola skomplikovaná aj tým, že pôvodný vlastník čiastočne zanedbal vykonanie auditu účtovnej závierky roka 2024, ktorú zrealizovalo už nové vedenie spoločnosti na popud finančného riaditeľa v poslednom trimestri roka, čím sme splnili zákonné povinnosti.

Pri príprave finančného plánu 2026 sme vychádzali z elementárnej potreby zvýšiť tržby, nakoľko sme v 2. polroku 2025 boli svedkami zásadného rastu nákladov, a to najmä personálnych, ako aj nákladov súvisiacich s tovarom a materiálom. Uvedené skutočnosti sa prejavili v 2. polroku tým, že v niektorých mesiacoch sme zaznamenali aj záporné hospodárske výsledky, dokonca aj zápornú EBITDA. Uvedené poznanie nás prinútilo vytvoriť tlak na obchodné oddelenia a zároveň pripraviť plán precenenia, čo nám malo priniesť v roku 2026 rast tržieb z predaja tovaru. Samotné precenenie sa realizovalo od januára do apríla 2026 a pozitívnym dopadom na výnosy potvrdilo správnosť nášho rozhodnutia.

Nakoľko pre rok 2025 nebol stanovený konkrétny finančný plán, porovnávať sa je možno len s predchádzajúcim rokom, tzn. rokom 2024. Celkové výnosy spoločnosti zaznamenali medziročný rast 13,1% a dosiahli k 31.12.2025 sumu 21,342 mil. EUR. Dominantný podiel na výnosoch spoločnosti mali rastúce tržby z predaja tovaru ktoré kumulovane skončili na úrovni 20,481 mil. EUR. Napriek nárastu tržieb bol hospodársky výsledok po zdanení v sume 0,561 mil. EUR nižší oproti predchádzajúcemu roku o takmer 58% a to najmä z dôvodu prudkého nárastu personálnych nákladov. Celková kumulovaná EBITDA zaznamenala medziročne taktiež približne 47% pokles a skončila na úrovni 1,042 mil. EUR.

Celkové aktíva spoločnosti dosiahli k 31.12.2025 hodnotu 6,967 mil. EUR. Na celkovom imaní spoločnosti sa vlastné imanie (vlastný kapitál) s hodnotou 3,765 mil. EUR podieľa 54%, pričom takmer celé je tvorené nerozdeleným kumulovaným ziskom minulých období.

Vývoj vybraných finančných ukazovateľov v rokoch 2024 – 2025:

	2025	2024
<i>Základné ukazovatele:</i>		
EBITDA	1 041 595	1 976 699
EBIT	840 951	1 794 833
Čistý obrat	21 235 057	18 754 862
Pridaná hodnota	1 038 611	1 982 963
Čistý zisk (net profit)	560 887	1 333 809
<i>Marže:</i>		
Hrubá marža	4,89%	10,57%
EBITDA marža	4,91%	10,54%
<i>Zadĺženosť:</i>		
Celková zadĺženosť	45,96%	37,87%
Čistá zadĺženosť / EBITDA	2,48	0,83
Koef. krytia dlhovej služby (DSCR)	3,00	8,92
<i>Likvidita:</i>		
Likvidita 3. stupňa	2,94	3,22
Likvidita 2. stupňa	2,31	2,46
Finančné účty / Aktíva	8,70%	9,00%
<i>Rentabilita:</i>		
Rentabilita tržieb	2,64%	7,11%
Rentabilita celkového kapitálu	12,07%	31,33%
Rentabilita vlastného kapitálu	14,90%	37,47%

Z hore-uviedenej tabuľky vyplýva mierne zhoršenie finančnej výkonnosti spoločnosti avšak zodpovedne môžeme prehlásiť že ASO VENDING s.r.o. je zdravou spoločnosťou s dostatočnou výkonnosťou a potenciálom ďalšieho rastu.

Spoločnosť má organizačnú zložku v Českej republike.

Návrh na rozdelenie hospodárskeho výsledku

O rozdelení zisku za rok 2025 rozhodne jediný spoločník – VENDING, s.r.o. ktorý vykonáva pôsobnosť valného zhromaždenia v obchodnej spoločnosti ASO VENDING, s.r.o..

<i>Položka</i>	
Výsledok hospodárenia za r. 2025 pred zdanením	700 521,47 €
Daň z príjmov splatná	165 385,27 €
Daň z príjmov odložená	-25 751,24 €
Výsledok hospodárenia za r. 2025 po zdanení	560 887,44 €
Usporiadanie účtovného zisku za r. 2025	560 887,44 €
Nerozdelený zisk minulých rokov (anal. účet 428 009)	560 887,44 €

Významné následné udalosti, ktoré nastali po 31. 12. 2025 (koniec účtovného obdobia) do dňa zostavenia tejto výročnej správy (20.06.2026)

Po 31. decembri 2025 do dňa zostavenia výročnej správy nenastali žiadne udalosti, ktoré by významným spôsobom ovplyvnili hospodárenie spoločnosti ASO VENDING s.r.o., okrem tých, ktoré sú uvedené nižšie a ktoré sú výsledkom bežnej činnosti:

1. Došlo k dočerpaniu investičného úveru vo VUB, č. 1325/25/TERI, poskytnutého v roku 2025.
2. V sledovanom období vypukol ozbrojený konflikt v Iráne. V tejto súvislosti sme zaznamenali zvýšenie cien pohonných hmôt a niektorých materiálov. Oneskorené dodávky komodít sa však neprejavili.
3. Za sledované obdobie došlo v štatutárnych orgánoch spoločnosti k jednej personálnej zmene: Orgány spoločnosti VENDING, s.r.o. menovali nového konateľa spoločnosti ASO VENDING s.r.o. Ing. Jána Račka, s účinnosťou vzniku funkcie ku dňu 16.02.2026.

Obchodná a prevádzková činnosť spoločnosti

Rok 2025 sa v obchodnej činnosti firmy niesol v znamení stabilizácie obchodného tímu, úspešnej finalizácie pri obsadení strategických regiónov a následnej zásadnej optimalizácie líniovej riadiacej štruktúry obchodného oddelenia.

Personálne výzvy a reorganizácia riadenia

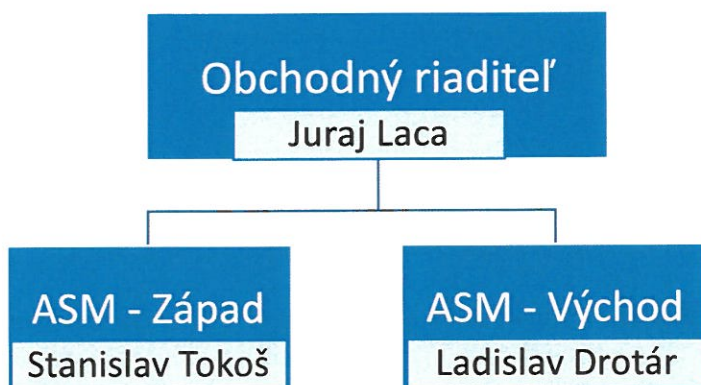
V prvej polovici roka sa nám podarilo, po niekoľkých mesiacoch hľadania, doplniť obchodný tím a obsadiť kľúčové pracovné pozície v dôležitom regióne Považie (február 2025) a regióne Sever (apríl 2025). Tento krok posilnil našu pozíciu trhového lídra aj v týchto oblastiach Slovenska. Pravidelná a osobná komunikácia s klientmi je v segmente potravinového vendingu kritickým faktorom úspechu. Po nástupe nového obchodného riaditeľa Juraja Laca 1.11.2025, došlo k zásadnej strategickej zmene v riadení celého obchodného oddelenia.

Nový obchodný riaditeľ s vedením spoločnosti rozhodli o zlúčení kompetencií, zefektívnení procesov a jasnom rozdelení kompetencií:

- Stanislav Tokoš, ktorý dovtedy pôsobil ako Obchodný riaditeľ, prebral priame riadenie kľúčového regiónu ako Area Sales Manager pre Západné Slovensko.
- Vďaka tejto zmene úplne zanikla pozícia Business Development Manager (BDM), čím sa znížili aj mzdové náklady a zrovnala sa riadiaca štruktúra.
- Filip Bolech prešiel z pozície Area Sales Manager na pozíciu Regionálny manažér servisu, čím sa definitívne oddelil obchod od technickej prevádzky a jasne sa zadefinovali dva samostatné obchodné regióny: Západ a Východ.

Uvedené strategické rozhodnutie sa potvrdilo ako správne a v nastavenom modeli riadenia bude obchodné oddelenie pokračovať aj v roku 2026.

Organizačná štruktúra obchodného oddelenia od 01.11.2025



Obchodný plán pre rok 2025 a plnenie KPI

Na rok 2025 bol stanovený ambiciózný obchodný cieľ a to zvýšiť celkové tržby o 10 % v porovnaní s predchádzajúcim rokom. Tento plán bol pripravovaný s vedomím výrazných trhových rizík a prekážok, z ktorých najzásadnejšie uvádzame:

1. Zavedenie dane zo sladených nápojov (tzv. cukrová daň) k 1.1.2025: legislatíva, ktorá priamo zasiahla cenotvorbu podstatnej časti nášho sortimentu.

2. Pretrvávajúca vysoká inflácia: tlak na ceny vstupných surovín a energií.
3. Konkurenčný boj: zvýšený tlak konkurencie na znižovanie koncových cien u zákazníkov.

Hoci sme kroky k celkovému preceneniu produktového portfólia začali realizovať proaktívne už od septembra 2024, v reálnej praxi sa novú cenotvorbu na predajných automatoch podarilo plne implementovať až na konci marca 2025. Tento časový posun mal za následok priamu stratu časti tržieb i nižšej dosiahnutej hrubej marže v 1. štvrtroku 2025. Zároveň sme v tomto období zaznamenali dočasný pokles predajov (zákazníci reagovali na legislatívne zmeny opatrnejšie a vyčkávali).

Napriek stratovému prvému kvartálu dokázalo obchodné oddelenie v priebehu roka výpadok tržieb úspešne dohnať, pričom sme rok 2025 uzatvorili s celkovým medziročným nárastom čistého obratu (tržby z predaja tovaru a služieb) o 13,2%, čím sme stanovený plán prekročili. Pre obchodné oddelenie i spoločnosť ako celok sú najdôležitejším príjmom tržby z predaja tovaru, ktoré sa na čistom obrate podieľali viac ako 96%. Kľúčovými faktormi úspechu, ktoré zvrátili negatívny vývoj zo začiatku roka boli:

- akvizícia strategických nových B2B klientov,
- vysoká miera retencie (udržania) a nadštandardná starostlivosť o existujúce portfólio,
- dynamický rast predajov v segmente balených (chladených) nápojov,
- pozitívny efekt neskoršieho, ale úspešného precenenia produktov.

Obchodný model spoločnosti pozostáva z dvoch základných predajných segmentov a to predaj horúcich nápojov z kávy a predaj potravinového tovaru tzv. snacku. Naša spoločnosť je prítomná najmä v industry sektore, ktorý prináša najväčší obrat i najvyššiu pridanú hodnotu. Medzi našich top zákazníkov patrili v roku 2025 napr. Jaguar Land Rover Slovakia s.r.o., Medusa Services a.s., Hella Slovakia Lighting s.r.o. alebo Kia Slovakia s.r.o..

Celkové kumulované tržby z hlavnej činnosti vyjadrené ako čistý obrat vo výkaze ziskov a strát k 31.12.2025 dosiahli hodnotu **21 235 057 EUR** (bez DPH).

Akvizície nových strategických zákazníkov

V roku 2025 obchodné oddelenie úspešne implementovalo novú akvizičnú stratégiu: zamerať sa na vybrané veľké podniky s nadnárodným presahom kde je predpoklad nadštandardnej ziskovosti.

Vďaka tomuto prístupu sme uzatvorili dlhodobé zmluvy s viacerými novými kľúčovými partnermi rozmiestnenými po celom území SR. Na týchto lokáciách sme úspešne uviedli do prevádzky viac ako 190 predajných automatov. Medzi najväčších patrili spoločnosti z automotive odvetvia napr. Kia Slovakia s.r.o., Carcoustics Slovakia Nováky s.r.o. a Edscha Veľký Meder s.r.o. (Gestamp), ale aj z iných odvetví: IKEA Industry Slovakia s.r.o., Vaillant Industrial Slovakia s.r.o..

Ľudské zdroje vo VENDING, s.r.o.

Strategická transformácia ľudských zdrojov

Ako sme konštatovali v úvode tejto výročnej správy, ASO VENDING s.r.o. nemá vlastných zamestnancov, avšak pre svoju činnosť využíva zamestnancov úzko prepojenej spoločnosti VENDING, s.r.o.. Rok 2025 bol pre oblasť riadenia ľudských zdrojov (HR) obdobím realizácie zásadných zmien, ktoré zasiahli všetky jej kľúčové segmenty. Potreba transformácie bola vyvolaná synergiou viacerých interných a externých faktorov:

- vstup nového majiteľa do spoločnosti,
- výrazný organický rast firmy v predchádzajúcom období,
- makroekonomický a trhový vývoj, legislatívne zmeny a dynamika trhu práce,
- nevyhnutnosť digitalizácie a automatizácie.

Tieto zmeny boli realizované v súlade s firemnou kultúrou a dlhodobou víziou vytvárať stimulujujúce pracovné prostredie, ktoré podporuje angažovanosť, profesionálny rast a uplatňovanie potenciálu zamestnancov. Naším cieľom zostáva budovanie kultúry založenej na spoľahlivosti, flexibilitě, jednoduchosti a tímovej spolupráci.

Časť strategických opatrení bola implementovaná v priebehu roka 2025, kým projekty s dlhodobým horizontom prechádzajú do realizačnej fázy v roku 2026.

Reorganizácia a zmeny na pracovných pozíciách

V nadväznosti na meniace sa trhové podmienky a prevádzkové potreby spoločnosti sme pristúpili k reštrukturalizácii vybraných rolí. Kľúčovou zmenou bolo preusporiadanie kompetencií na pozíciách obsluhy, čím došlo k navýšeniu počtu zamestnancov na tejto pozícii zo 66 na 103. S cieľom zefektívniť obchodné procesy boli zároveň zriadené nové špecializované pozície v oblasti nákupu a podpory predaja.

Vzdelávanie a rozvoj zamestnancov

V oblasti personálneho rozvoja dlhodobo veríme a uplatňujeme model kombinovaného vzdelávania, kde 10 - 20 % tvorí nadobúdanie teoretických poznatkov a 80 -90 % ich priama aplikácia v praxi (tzv. *on-the-job training*). Tento prístup zabezpečuje, že primárnym akcelerátorom odborného rastu je riešenie reálnych biznisových úloh, čím súčasne podporujeme prosperitu a rast spoločnosti.

V rámci rozvoja hard a soft skills sme začali nasledovné aktivity:

- **ASOup Talent akadémia:** Program zameraný na analýzu trhových trendov a integráciu umelej inteligencie (AI), ktorého nosnou časťou je realizácia reálnych projektov.
- **Seduo vzdelávanie:** Online kurzy zamerané na individuálny rozvoj zručností.
- **Tematické porady:** Workshopy orientované na riešenie operatívnych a procesných problémov v praxi.

Ostatné rozvojové aktivity boli priamo naviazané na implementáciu nových technológií, projektov, systémov a procesných zmien v rámci spoločnosti.

Pracovné prostriedky, systémy a procesy

V rámci kontinuálneho zlepšovania pracovných podmienok sme investovali do modernizácie vozového parku. Zároveň sme spustili revíziu HR procesov s dôrazom na ich postupnú automatizáciu, ktorú realizujeme prostredníctvom interných kapacít. Súčasťou týchto opatrení je aj prebiehajúca stavebná a dispozičná úprava fyzických priestorov centrály spoločnosti.

Odmeňovanie a zamestnanecké benefity

V druhom polroku 2025 sme zrealizovali plošné navýšenie základných miezd o 3 %. V rovnakom období mohli zamestnanci využívať benefit v podobe 100 % krytia nákladov na stravné lístky spoločnosťou. Na vybraných pozíciách došlo k prehodnoteniu a úprave mzdových a motivačných schém. Rok 2025 sme zároveň venovali príprave na legislatívne východiská pre nadchádzajúce smernice týkajúce sa transparentnosti a rovnosti v odmeňovaní.

Priority pre rok 2026

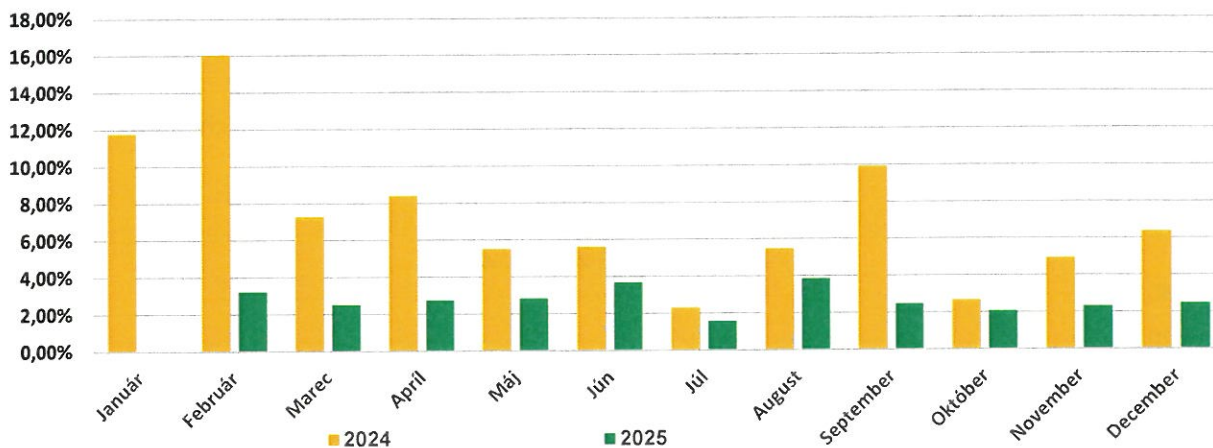
Napriek rozsahu realizovaných zmien sa nám podarilo udržať personálnu stabilitu a minimalizovať fluktuáciu. Celkový počet zamestnancov vzrástol z pôvodných 221 na súčasných 265.

V roku 2026 sa budeme zameriavať na dokončenie rozpracovaných projektov. Nadálej sa plánujeme sústrediť na on the job rozvoj a vzdelávanie, starostlivosť o spokojnosť zamestnancov, aj spustením nového prieskumu spokojnosti, a posilnenie internej komunikácie.

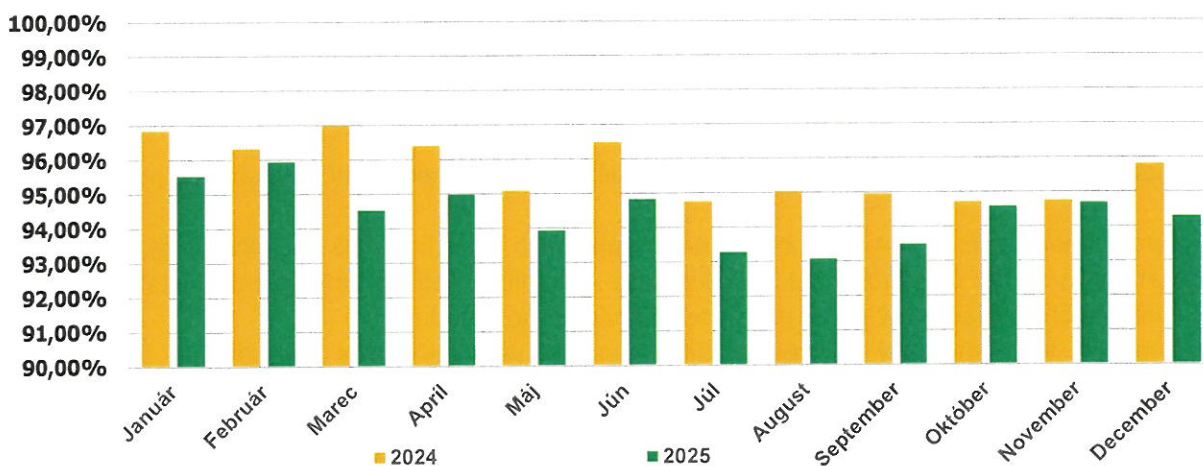
Servisná činnosť spoločnosti a starostlivosť o majetok

Pre rok 2025 sme si stanovili na oboch organizačných oddeleniach servisu primárny cieľ, a to pokračovať v stabilizácii výkonu na úrovni, ktorá nás v tomto smere udrží na pozícii jednotky na slovenskom trhu. Preto sme nastavili základné ukazovatele servisnej činnosti na prísnejšej úrovni, ako po minulé roky.

V tomto smere oddelenie dielne v priebehu roku udržalo dobrý trend, hlavne v ukazovateli porúch po montáži kde dosiahlo cieľ 2,48% porúch po montáži, čo môžeme označiť ako veľmi dobrý výsledok (pod plánom 7%) a voči roku 2024 pokles porúch o viac ako 4%.



O čosi menej sa nám darilo v akútnom a preventívnom servise na pobočkách. Cieľom bolo odstrániť viac ako 95% porúch do 24 hodín. Za celý rok sme dosiahli výsledok 94,42% čím sme sa cieľu výrazne priblížili a považujeme ho za uspokojivý.



Ďalšou, veľmi dôležitou úlohou roka 2025 bola komplexná implementácia nových technológií zn. Jetinno a zn. TCN na domáci vendingový trh. Vzhľadom na skutočnosť, že tieto ázijské technológie sú technicky odlišné od doposiaľ používaných európskych technológií (napr. technológie skupiny Evoca), bola nutná príprava servisného a RnD oddelenia vo viacerých krokoch:

- pripraviť používateľské rozhranie pre zákazníka
- zabezpečiť evidenciu dát zo zariadení do ASO IS
- vyriešiť kompatibilita zariadení s technickými normami STN a EÚ

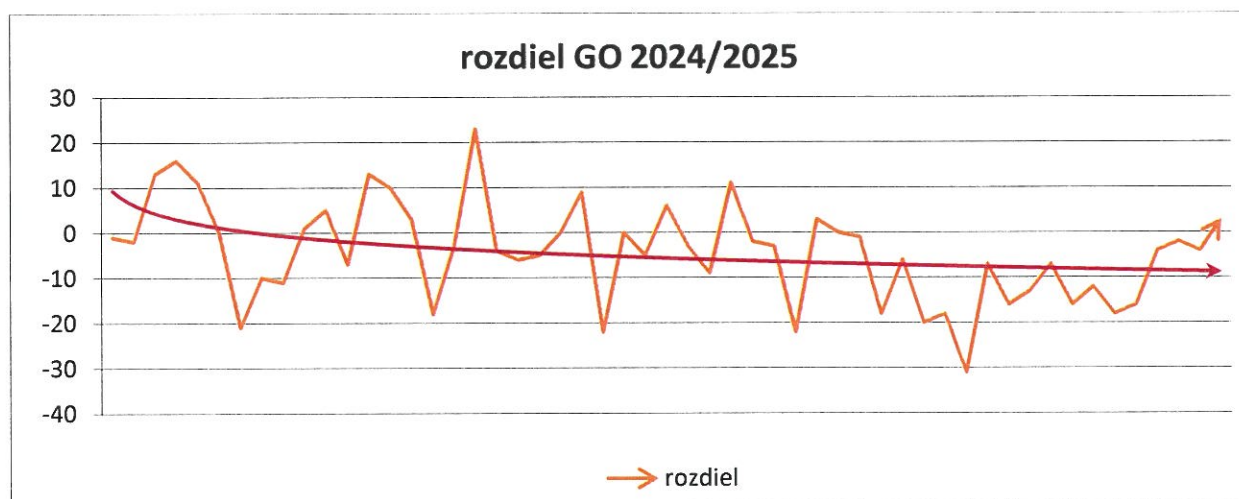
- zanalyzovať poruchovosť a prístup k nutnej prevencii
- kompletne zaškoliť pracovníkov servisu

Po prvých modeloch v počte 131 ks nainštalovaných ešte v roku 2024, ASO VENDING prevádzkovalo na konci roku 2025 v segmente horúcich nápojoch 434 ks nových technológií zn. Jetinno a v segmente snackových automatov 95 ks nových technológií zn. TCN.

Z celkového počtu prevádzkovaných automatov tvorili na konci roka tieto nové technológie 10,5% z celového portfólia.

V roku 2025 sme cieľili aj na efektivitu práce naprieč celým oddelením s cieľom stabilizovať mzdové náklady. Došlo organizačnej zmene v práci obslúh a spôsobe odmeňovania. Z modelu, pri ktorom sme využívali vysoký pomer externých spolupracovníkov sme plne štandardizovali tím obslúh na trvalý pracovný pomer.

K efektívite práce prispeli aj už spomenuté nové technológie. Počet generálnych opráv na dielni klesol medzioročne o 14,5%.



Taktiež zastupovanie na pobočkách kleslo medzioročne o 252 človeko – dní, čo znamená pokles o 20%.

V neposlednom rade by som spomenul jeden z najväčších úspechov ASO VENDING v roku 2025, a to návrat našej služby do závodu Kia Slovakia s.r.o. v Tepličke nad Váhom. Termín inštalácie 143 ks technológií bol naplánovaný počas plnej prevádzky daného závodu.

Náš interný tím ľudí, ktorý pripravoval túto operáciu, sa veľmi dobre popasoval aj oneskorenou dodávkou technológií zn. TCN.

V roku 2026 bude najväčšou výzvou pre oddelenie servisu implementácia telemetrických zariadení (technológie) zn. Televend. Predpokladom úspešnej operácie bude správne vytipovať testovacie prevádzky a následne inštalovať v niekoľkých fázach telemetrické zariadenia na všetky predajné automaty v našom portfóliu. Uvedený rozsah projektu ja tak veľký, že samotná implantácia bude trvať min. 2 roky.

Výsledkom však bude značná flexibilita pri evidencii tržieb, zásobovaní automatov a zmeny cien a produktov, a viaceré ďalšie benefity.

Environmentálne a sociálne aspekty

ASO VENDING s.r.o. je od augusta 2025 členom nadnárodnej skupiny Kofola ČeskoSlovensko, a.s., ktorej mimoriadne záleží na ochrane životného prostredia a každoročne vynakladá značné prostriedky na zlepšenie aktuálneho stavu životného prostredia tak v Česku ako aj na Slovensku. Z viacerých úspešných aktivít uvádzame napr. vodo-zadržné opatrenia realizované v Rajeckej doline a blízkom okolí. Z tohto titulu je Kofola pre nás nasledovania hodným príkladom v pro-aktívnom prístupe pri ochrane prírody.

Za našu spoločnosť môžeme zodpovedne prehlásiť, že pri svojej podnikateľskej činnosti dbáme na:

- zodpovedné nakladanie s odpadom vrátane jeho triedenia,
- bezpečnosť práce a ochranu zdravia zamestnancov,
- dodržiavanie platných predpisov v oblasti ochrany osobných údajov a bezpečnosti.

Spoločnosť ASO VENDING s.r.o. okrem vzdelávania zamestnancov a vytvárania vhodných pracovných podmienok pre nich, pociťuje aj širšiu spoločenskú zodpovednosť voči územiu v ktorom pôsobí. Taktiež sa snažíme podporovať vybrané charitatívne projekty v našom okolí. Jedným z príkladov je podpora charitatívnej organizácie Svetielko nádeje.

ASO VENDING s.r.o. si uvedomuje vplyv svojej činnosti na životné prostredie. Aj preto sme sa v roku 2025 zamerali na:

- používanie recyklovateľných pohárov (papierové vs. plastové),
- energeticky úsporné režimy na automatoch (LED osvetlenie, režim spánku),
- používanie moderných predajných automatov s nižšou spotrebou elektrickej energie,
- efektívnu logistiku zásobovania – šetrenie pohonných hmôt.

Manažérske zhodnotenie roka 2025 a zámery spoločnosti na rok 2026

V roku 2025, po mojom viac ako 10 ročnom pôsobení v spoločnosti Kofola, mi bola predstretá ponuka riadiť novú akvizíciu – vendingovú spoločnosť ASO VENDING s.r.o., ktorá sa v minulom roku zaradila do portfólia dcérskych spoločností v rámci nadnárodnej skupiny Kofola.

Vzhľadom na úspešný 30 ročný príbeh tejto najväčšej vendingovej spoločnosti na slovenskom trhu pod vedením manželov Korčekovcov, to bola pre mňa veľká zodpovednosť, avšak aj veľká výzva. A možno aj preto, že je o mne známe, že výziev sa nebojím, naopak mám ich rád, mi bola zo strany nového vlastníka zverená úloha pokračovať v doterajších pozitívach a naštartovať novú rozvojovú kapitolu v živote spoločnosti. Akvizícia spoločnosti ASO VENDING s.r.o. nebola zo strany skupiny Kofola náhodná. Už pred niekoľkými rokmi kapitálovo vstúpila do menšej vendingovej spoločnosti Mixa v Českej republike, preto ďalšiu príležitosť rastu v segmente vendingu privítala.

Ako nominant Kofoly som do spoločnosti nastúpil na konci augusta 2025, prakticky v rovnakom čase s Jánom Račkom, ktorý sa stal finančným riaditeľom. Tím dvoch ľudí z externého prostredia mal za cieľ dať firme nový impulz a priniesť skúsenosti z vonku. Prvý polrok bol z pohľadu ekonomických výsledkov dobrý, avšak spoločnosť stála pred veľkým projektom zmeny obslúh predajných automatov, čo znamenalo pribratie viac ako 40 nových kmeňových zamestnancov a 25 nových externých spolupracovníkov. Zároveň sme niektoré čiastočné pracovné úväzky upravovali na plné alebo ich navyšovali. Všetko dohromady to pre spoločnosť znamenalo podstatný medziročný nárast personálnych nákladov o takmer 34% a v absolútnom vyjadrení o takmer 1,5 mil. EUR. Nielen z pohľadu nákladov to bolo náročné obdobie. Takisto aj pre zamestnancov nastal čas zásadných zmien. Zaužívané postupy a procesy bývalého manažmentu sa s mojím príchodom začali meniť, čo z pohľadu pracovníkov vyžadovalo potrebný čas na vstrebanie a adaptáciu. Základnou úlohou nových manažérov bolo kompletne prevziať firmu, zoznámiť sa s ňou a v dobrej kondícii ju previesť do roka 2026. Napriek faktu, že do roku 2025 som s vendingom nemal takmer žiadne skúsenosti, už po niekoľkých týždňoch mi bolo jasné aký obchodný potenciál sa v tomto segmente predaja skrýva. Nakoľko predchádzajúci vlastník vôbec nerozvíjal vendingový predaj v školských zariadeniach, rozhodol som sa ešte v poslednom mesiaci roka rozbehnúť „Projekt školy“ ktorý ma za cieľ diverzifikovať riziká B2B predaja a zároveň otvoriť nový predajný kanál s potenciálom zaujímavých tržieb. Rok 2025 sme zakončili v celku úspešne. Ak však chceme vybudovať dlhodobu udržateľnú spoločnosť a byť úspešní aj v nasledujúcich rokoch, nesmieme stáť na mieste. To vyžaduje premyslené investície ktoré prinesú ďalší rozvoj. Zároveň sme v 1. štvrtroku 2026 rozbehli ďalšie nové projekty, ktoré nám po implementácii prinesú vyššiu efektívnosť, vyššiu ziskovosť a zároveň prinesú taký objem EBITDA, ktorý bude predpokladom ďalšieho rastu spoločnosti.

V roku 2026 sme sa teda vydali na plavbu do neprebádaných vôd vendingu. Náš koráb s názvom ASO VENDING sme odrazili od bezpečných brehov a ideme za novými dobrodružstvami. Plavba nebude ľahká a určite budeme čeliť rôznym búrkam prichádzajúcim z vonkajšieho i vnútorného prostredia. Kapitán musí byť za každých okolností príkladom a preto nebojácne hľadím vpred a verím že náročné ciele splníme.

Rastislav Král, generálny riaditeľ

