

Výročníá správa

2025



Obsah

Profil spoločnosti	03 - 04
Úvodné slovo CEO	05 - 09
Naši ľudia	10 - 12
Obchod	13 - 15
R&D, IT Development	16 - 18
Disponentské oddelenie	19 - 21
Marketing	22 - 26
Finančné oddelenie	27 - 30

Výroční správa 2025

Profil společnosti



SWIDA Innovative

SWIDA Innovative je technologicky orientovaná špedičná spoločnosť, ktorá sa špecializuje na expresné a časovo kritické prepravy v rámci celej Európy, pričom štandardnú kamiónovú a leteckú dopravu rozvíja ako ďalší stabilný pilier svojich služieb. Spája skúsený tím, rozsiahlu sieť overených dopravcov a vlastné digitálne riešenia, vďaka ktorým dokáže efektívne riadiť aj náročné a neštandardné transporty.

Cieľom spoločnosti je odbremeniť klientov od logistickej operatívy a poskytovať im spoľahlivý, transparentný a individuálny servis postavený na partnerstve, proaktivite a neustálom rozvoji.

ŠTATUTÁRNY ORGÁN

Viktor Sučka - konateľ

Ing. Helena Sučková - konateľka

VÝKONNÝ MANAGEMENT

Ing. Miroslav Bereš - výkonný riaditeľ

Viktor Sučka - konateľ

Výroční správa 2025

Úvodné slovo CEO

Vážení obchodní partneri, kolegovia a priatelia,

rok 2025 bol pre spoločnosť SWIDA Innovative dôležitým míľnikom - oslávili sme 10 rokov od nášho založenia. Táto dekáda na trhu nám dáva príležitosť obhliadnuť sa späť na cestu, ktorú sme prešli, no predovšetkým nás zaväzuje k tomu, aby sme neustále posúvali hranice našich služieb. Uplynulý rok opäť preveril flexibilitu celého logistického sektora a pre našu firmu bol rokom prechodu k výrazne systémovejšiemu, dátovo riadenému a stabilnému fungovaniu. Ukázalo sa, že hodnoty, na ktorých našu prácu stavíme - **Rozvoj, Partnerstvo a Proaktivita** - sú kľúčom k udržateľnému úspechu aj v náročnom ekonomickom prostredí.



Hľadáme inovatívne spôsoby, ako neustále prinášať
zákazníkom väčšiu pridanú hodnotu

Zvládanie trhových výziev a strategické investície

Najväčšou trhovou výzvou roka 2025 bolo udržanie optimálnej rentability pri neustále rastúcich nákladoch a tlaku na ceny prepráv. Našou stratégiou nebolo realizovať prepravy za každú cenu, ale sústrediť sa na tie segmenty, kde prinášame klientom reálnu pridanú hodnotu, a ktoré sú zároveň pre spoločnosť dlhodobovo profitabilné. Výrazný tlak sme pociťovali najmä pri kontraktných prepravách, kde sa volatilné ceny ropy a pohonných hmôt nereflektovali dostatočne rýchlo. Kľúčom k úspechu preto bola intenzívna komunikácia s klientmi a okamžitá adaptácia na trhovú zmenu.

Udržanie stability si vyžadovalo aj správne balansovanie medzi krátkodobým profitom a strategickými investíciami do IT, R&D a celkového rozvoja spoločnosti. Aj vďaka silnému internému IT tímu sme sa preto rozhodli ísť cestou budovania vlastných softvérových nástrojov namiesto nákupu čisto externých systémov. To nám dáva väčšiu flexibilitu pri rozvoji procesov a umožňuje pružne reagovať na potreby operatívy.

Kľúčové projekty a technologický posun

V priebehu roka 2025 sme urobili zásadný krok smerom k ďalšiemu zefektívneniu procesov a riadeniu firmy, o čom svedčia aj naše kľúčové projekty:

InstaCarrier

V roku 2025 sme úspešne dokončili pilotnú fázu projektu InstaCarrier. Ide o webovú platformu, ktorá zákazníkom umožňuje okamžite získať cenu a objednať prepravu tovaru v rámci celej Európy podobne jednoducho, ako si dnes ľudia objednávajú taxi. V mnohých prípadoch takto dokážeme zabezpečiť pristavenie vozidla už v priebehu niekoľkých hodín od vytvorenia objednávky.

InstaCarrier pre nás predstavuje praktickú ukážku smerovania firmy a zároveň nový distribučný kanál pre naše služby. V čase, keď veľká časť trhu stále funguje na báze e-mailov, telefonátov a individuálneho naceňovania, chceme klientom umožniť získať cenu a objednať prepravu jednoduchošie, rýchlejšie a digitálne, pričom zároveň znížime závislosť od manuálnych krokov.

Na základe výsledkov pilotnej prevádzky sme sa rozhodli zaradiť InstaCarrier medzi strategické produkty spoločnosti a ďalej investovať do jeho rozvoja. Taktiež pripravujeme jeho plné nasadenie ako súčasť produkčného prostredia SWIDY, o čom bude svedčiť aj jeho integrácia do práve vynovovanej webovej stránky SWIDA.

Dátová cenotvorba

Intenzívne a kontinuálne zdokonaľujeme automatický a digitálny pricing a zaviedli sme exaktné dátové naceňovanie kontraktov

Pokročilý manažérsky reporting

Implementáciou detailných P&L reportov sme získali ešte lepší pohľad na správanie zákazníkov a výkonnosť jednotlivých trás, čo nám umožňuje robiť kvalitnejšie strategické rozhodnutia.

Automatizácia a integrácie

Pokračovali sme v API integráciách na dopravné burzy a spustili sme automatické notifikácie pre klientov o priebehu prepravy. Zároveň sme odštartovali vývoj inovatívnych projektov s využitím AI na automatické spracovanie dodávateľských faktúr a požiadaviek od klientov.

Diverzifikácia služieb

Rozšírili sme portfólio o vlastné colné služby a položili sme základy pre rozvoj leteckej prepravy (Air Freight). K tomuto kroku sme pristúpili s cieľom systematicky diverzifikovať našu ponuku a výrazne zvýšiť flexibilitu logistických riešení pre našich klientov.

Smerovanie a zmena fungovania

V roku 2025 sme ďalej posilňovali dôraz na dátové riadenie, efektivitu a štandardizáciu procesov naprieč celou firmou. Začali sme aktívne rozvíjať nové trhové segmenty mimo automotive priemyslu, ktorý je dnes kvôli geopolitickej situácii turbulentný. Našou dlhodobou víziou zostáva prenechať manuálne úlohy s nízkou pridanou hodnotou systému, aby sa naši ľudia mohli venovať aktivitám s vyššou expertízou.

Kvalitná firma však stojí na kvalitných lídroch. V roku 2025 sme preto ako manažment spoločnosti absolvovali internú LSD akadémiu (Leadership and Self-Development), zameranú na rozvoj našich líderských schopností. Primárnym cieľom je stať sa lepšími lídrami a vytvárať pre našich ľudí optimálne pracovné prostredie, hlbšie chápať ich potreby a spoločne dosahovať všetky naše ciele.

Zlepšenia sme dosiahli aj vo vzťahu k našim partnerom. Skrátili sme splatnosť faktúr na 35 dní a v rámci špeciálnych akcií pre dopravcov sme udržiavali splatnosť na úrovni 14 dní. Tieto opatrenia nám zároveň priniesli výrazne výhodnejšie skonto podmienky.

Strategické ciele pre rok 2026

Rok 2026 bude plynulým pokračovaním projektov, ktoré sme iniciovali v roku 2025, s dôrazom na kontinuálne zlepšovanie, modernizáciu a optimalizáciu ako nikdy nekončiaci proces. Do našich strategických výziev na rok 2026 preto patria nasledovné:

1. Legislatívna pripravenosť (Tachografy)

Jednou z veľkých tém roku 2026 bude príprava na legislatívne zmeny súvisiace so zavedením povinných tachografov do vozidiel do 3,5 tony vykonávajúcich medzinárodnú dopravu. Táto zmena bude mať dopad na kontraktné ceny prepráv, ktoré máme s klientmi dohodnuté vopred. Chceme s nimi o tejto zmene aktívne komunikovať a byť pre nich partnerom v období zmien a neistoty. Nová legislatíva totiž ovplyvní nielen náklady na prepravu, ale môže mať dopad aj na servisný level voči ich odberateľom a v niektorých prípadoch ovplyvniť aj zaužívaný business model.

2. Posilnenie trhovej pozície InstaCarrier

V roku 2026 sa zameriame na výraznejšiu podporu projektu InstaCarrier a na posilnenie jeho postavenia na trhu. Naším cieľom je aktívne rozvíjať jeho využívanie medzi zákazníkmi a ďalej budovať jeho pozíciu ako moderného a inovatívneho digitálneho riešenia pre nákup prepráv.

3. Dáta v operatívne

Naším cieľom je posilniť využívanie dát ako prirodzenú súčasť riadenia každodenných procesov. Výsledkom bude prepojenie analytického pohľadu s realitou špedície tak, aby dáta podporovali rýchlejšie, presnejšie a kvalitnejšie rozhodovanie v operatívne.

4. Rozvoj distribučných kanálov a tímov

Naším cieľom je naďalej posilňovať obchodnú stabilitu spoločnosti, úspešne obhájiť existujúce kontrakty a rozvíjať kapacity obchodných tímov. Zároveň je s týmto cieľom spätá aj tvorba novej marketingovej stratégie, ktorá bude ešte viac usmerňovať a zefektívňovať našu snahu pri získavaní nových obchodných príležitostí a partnerov.

5. Rozvoj manažmentu

Rovnako dôležitou prioritou zostáva rozvoj manažmentu, ktorý budeme systematicky podporovať aj prostredníctvom pokračovania našej internej LSD akadémie.

Zisky, vygenerované v roku 2025, budeme opätovne investovať priamo do rozvoja a zveľaďovania firmy. Naším spoločným cieľom zostáva jasná misia: robiť logistiku transparentnou, dátovo podloženou, systémovo čistou a oslobodenou od zbytočnej manuálnej exekutívy.

Ďakujeme našim klientom za dôveru, dopravcom
za spoľahlivosť a celému tímu SWIDA Innovative
za skvelú prácu a nasadenie.



Miroslav Bereš
CEO, SWIDA Innovative

Výroční správa 2025

Naši lidé

Ľudia a kultúra

Rozvoj talentov a firemná DNA

Autentická kultúra a rast tímu

Rok 2025 potvrdil, že najväčšou hodnotou spoločnosti SWIDA Innovative sú ľudia, ktorí ju tvoria. Napriek dynamickým zmenám na trhu sa nám darí udržiavať to najcennejšie - autentickú, otvorenú kultúru a prostredie založené na vzájomnej podpore. Naša sila spočíva v kolektíve, ktorý denne prepája naše firemné hodnoty - Partnerstvo, Rozvoj a Proaktivitu - do reálnej praxe v kanceláriách v Košiciach aj na pobočke v Trebišove.

SWIDA má viac ako 90 talentovaných profesionálov. Uvedomujeme si, že talent je potrebné systematicky rozvíjať. Našich kolegov preto vpred nepoháňa len každodenná agenda, ale aj cielené rozvojové programy z dielne HR tímu, ktoré sú navrhnuté priamo na mieru potrebám firmy.

Interné rozvojové programy a spätná väzba

Kľúčovým pilierom vzdelávania sa v roku 2025 stala interná LSD akadémia (Leadership and Self-Development). V rámci nej sme úspešne zrealizovali sériu manažérskych workshopov zameraných na efektívnu komunikáciu, poskytovanie spätnej väzby, prezentačné zručnosti a vedenie efektívnych mítingov. Koncom roka sme túto akadémiu úspešne rozšírili na všetkých zamestnancov spoločnosti.

Kultúru otvorenej komunikácie rozvíjame aj prostredníctvom pravidelných aktivít:

360° Spätná väzba

Do tohto formátu sa zapojili všetci manažéri a tímlídri, pričom návratnosť dotazníkov dosiahla rekordných 85 %. Zamestnanci na svojich lídroch najviac oceňujú vytváranie bezpečného prostredia pre otvorenú diskusiu a vyjadrenie nesúhlasu.

Prieskum spokojnosti

Tretí ročník celofiremného prieskumu zaznamenal zapojenosť 77,5 % zamestnancov. Až 85 % kolegov vyjadrilo dlhodobú spokojnosť so svojou prácou, pričom ako najväčšie pozitívum označili tím, skvelých ľudí a dobré vzťahy na pracovisku.

Externé uznanie a reprezentácia

Naše aktivity a komplexný rozvojový program získali v roku 2025 významné ohodnotenie aj od odbornej verejnosti. V celoslovenskej ankete o najinšpiratívnejší HR projekt sme sa umiestnili na 4. mieste spomedzi 16 nominovaných projektov. Úspechy a know-how nášho HR tímu sme v priebehu roka aktívne prezentovali verejnosti na popredných celoslovenských konferenciách a kariérnych podujatiach, akými sú Profesia days, Forbes Business Fest či konferencia Learn&Dev.

Spoločné míľniky a podpora komunity

Práca vo SWIDA Innovative nie je len o plnení cieľov; sme komunita, ktorá spolu rada trávi čas. Rok 2025 bol výnimočný oslavou **10. narodenín spoločnosti** na celofiremnom podujatí, kde sme zároveň ocenili našich najlepších performerov. Okrem veľkých míľnikov si pripomíname aj menšie momenty, ako sú oslavy MDŽ, Valentín alebo aktivity pre deti zamestnancov počas MDD. V roku 2025 sme taktiež úspešne odštartovali nový formát **Týždeň zdravia**, zameraný na podporu fyzickej a psychickej pohody na pracovisku.

Veríme v silu osobného kontaktu a spoločnú energiu, pretože tie najlepšie putá a nápady vznikajú pri osobnom brainstormingu. Našu proaktivitu prenášame aj mimo kancelárií. Ako nováčik sme si vybojovali **6. miesto** na 15. ročníku futbalového turnaja Automotive & Logistics Football Challenge 2025 v Bratislave.

V rámci spoločenskej zodpovednosti (CSR) sme sa zapojili do prestížneho globálneho projektu **Leader for a Day** pod hlavičkou organizácie Junior Achievement. Vybraný študent gymnázia mal možnosť stráviť celý deň v role tieňového manažéra po boku nášho CEO Miroslava Bereša a naživo zažiť komplexnosť strategického riadenia firmy.



Smerovanie a priority pre rok **2026**

V oblasti rozvoja ľudských zdrojov a budovania firemnej kultúry sú naše ciele pre nasledujúce obdobie jasne definované. Našou hlavnou prioritou zostáva kontinuálny rozvoj manažérskeho tímu ako aj všetkých našich kolegov a kolegýň, pričom kľúčovým nástrojom bude ďalšie plošné rozširovanie aktivít našej internej LSD akadémie.

Zároveň plánujeme naďalej aktívne vyhľadávať a zapájať sa do zmysluplných projektov a CSR aktivít, ktoré nám umožňujú prepájať úspešný biznis so spoločenskou zodpovednosťou a podporou komunity, v ktorej spoločne pôsobíme.

Výroční správa 2025

Obchod

Budovanie strategických partnerstiev a rekordné výsledky

Rok v znamení prekonávania míľnikov

Rok 2025 sa do histórie obchodného tímu SWIDA Innovative zapísal ako prelomový - a to nielen z pohľadu objemu, ale predovšetkým kvality dosiahnutých výsledkov. Naša pozícia spoľahlivého celoeurópskeho partnera pre expresnú logistiku dostala jasné kontúry v podobe dosiahnutého obratu na úrovni takmer 25,5 miliónov EUR a úspešnej realizácie viac ako 30 000 prepráv naprieč celým kontinentom.

**takmer
25,5 MIL
€**

**30k +
prepráv**

Najdynamickejší rast sme zaznamenali v segmentoch automotive a výrobného priemyslu. V týchto odvetviach klienti oceňujú našu schopnosť okamžite reagovať na kritické situácie (time-critical logistika), akými sú napríklad neplánované výpadky výroby. Práve v týchto momentoch sa naplno prejavuje pridaná hodnota značky SWIDA Innovative. Pre našich partnerov nie sme len bežným poskytovateľom voľných prepravných kapacít, ale strategickým spojencom, ktorý preberá plnú zodpovednosť tam, kde štandardné logistické modely zlyhávajú.

O mimoriadnej stabilite a kvalite našej dopravnej siete svedčia dva kľúčové ukazovatele, ktoré v segmente expresnej logistiky predstavujú európsku špičku:

98,5 % realizovateľnosť

pri zmluvných prepravách, čo potvrdzuje stopercentnú spoľahlivosť našich interných procesov

Reklamačná miera pod úrovňou 0,1 %

v praxi to znamená menej ako jeden prípad poškodenia tovaru na 1 000 realizovaných prepráv. Tento výsledok je priamym dôsledkom nekompromisného výberu dopravcov, nepretržitého monitoringu a kultúry osobnej zodpovednosti, ktorú Sales tím denne uplatňuje



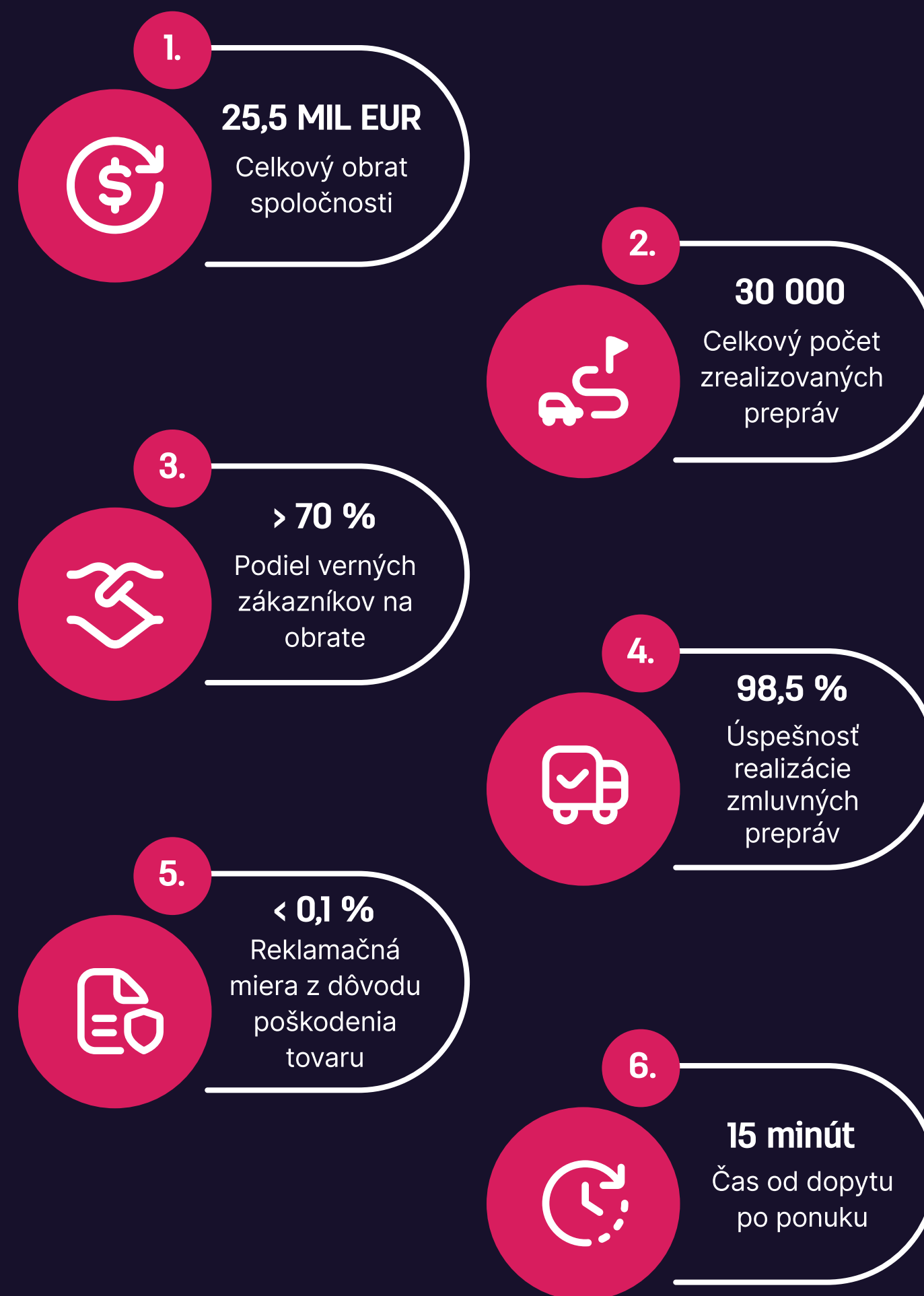
Technológie ako akceleraťor predaja

Obchodný úspech roka 2025 bol úzko prepojený s nasadzovaním moderných technológií, ktoré sme integrovali priamo do predajných procesov. Vďaka digitálnym nástrojom a automatizácii (ktorým sa podrobnejšie venujeme v samostatnej kapitole o inováciách) sme dokázali výrazne skrátiť predajný cyklus a radikálne znížiť chybovosť pri spracovaní dopytov.



Nástroje ako InstaCarrier či pripravovaný klientsky portál SWIDA prebrali validáciu a naceňovanie rutinných dopytov. To uvoľnilo ruky našim obchodným koordinátorom. Tí tak mohli svoju expertízu a plnú kapacitu sústrediť na zložité, atypické a vysoko urgentné zadania, kde je ľudský faktor, rýchle rozhodovanie a strategické myslenie nenahraditeľné. Obchodný argument v podobe reakčného času do 15 minút a vyzdvihnutia tovaru kdekoľvek v Európe do dvoch hodín tak vďaka technológiám zostáva pre konkurenciu len ťažko replikovateľný. O tom, že táto stratégia funguje, svedčí aj **viac ako 70 % podiel opakovaných zákazníkov** na našom celkovom obrate.

Kľúčové ukazovatele (KPIs) za rok 2025



Strategické smerovanie na rok 2026

V roku 2026 bude sales tím stavať na vybudovanom momentum s cieľom posunúť sa k ešte väčšej diverzifikácii portfólia a dátovo podloženému riadeniu obchodu. Našu silnú pozíciu v cestnej expresnej preprave plánujeme v nadchádzajúcom roku strategicky rozšíriť:

Letecká preprava (Air Freight)

Oficiálne rozširujeme portfólio o leteckú logistiku. To nám umožní obslúžiť existujúcich aj nových klientov pri požiadavkách, ktoré presahujú možnosti ciest – či už z dôvodu extrémnej vzdialenosti, maximálnej urgentnosti alebo špecifického charakteru tovaru.

Rozvoj klasickej kamiónovej prepravy (LKW)

Okrem expresných zásielok budeme aktívne posilňovať podiel štandardnej cestnej prepravy. Cieľom je pokryť kompletné logistické potreby našich partnerov a stať sa ich primárnou voľbou pre akýkoľvek typ prepravy, nielen pre krízový manažment.

Expanzia a klientský servis

Medzi ďalšie priority patrí hlbšia penetrácia na trhoch DACH regiónu (Nemecko, Rakúsko, Švajčiarsko), formalizácia štruktúry Key Account Managementu pre kľúčových zákazníkov a plné etablovanie portálu SWIDA ako hlavného, transparentného komunikačného kanála pre klientov

Výroční správa 2025

R&D, IT Development

R&D, IT Development a Analytika

Technologické zázemie a inovácie

Spojenie troch oddelení do jedného celku

Zásadnou zmenou v roku 2025, ktorá smerovala k zefektívneniu nášho fungovania, bolo spojenie R&D, IT Developmentu a Analytického oddelenia do jedného homogénneho celku. Tento krok nám umožňuje rýchlo premieňať dátové insighty na reálne nasadené softvérové riešenia. Vďaka tomu vieme okamžite reagovať na potreby trhu, čo považujeme za našu kľúčovú konkurenčnú výhodu.

R&D (Research & Development)

Zameriava sa na inovácie v logistických procesoch, hľadanie nových obchodných modelov, MVP testovanie a zvyšovanie efektivity prepráv (pricing modely, automatizácie služieb).

IT Development

Vyvíja a udržiava naše interné systémy, zabezpečuje digitálnu podporu biznisu a integráciu dát s cieľom znižovať manuálnu prácu a zvyšovať škálovateľnosť.

Analytické oddelenie

Transformuje dáta na biznisové rozhodnutia. Analyzuje ziskovosť trás, cenotvorbu, výkonnosť operácií aj zákazníkov, čím podporuje riadenie firmy podloženými dátami.

Rozvoj interného systému SWIDA app a integrácie

Náš IT tím spolu s product ownermi počas roka neustále podporoval optimalizačné projekty návrhom a vývojom nových aplikácií.

- **Vylepšovanie TMS systému:** Kontinuálne sme optimalizovali prácu v našej internej aplikácii SWIDA app a manuálne „vyklikávanie“ sme začali nahrádzať prediktívnym a automatizovaným vypíňaním dát.
- **Nový produkt „Colnice“:** Implementovali sme modul, ktorý našim obchodníkom umožňuje ponúkať preclievanie ako samostatný produkt pre klientov.
- **Zjednodušenie komunikácie:** Pomocou API integrácií sme prepojili interný systém s komunikačnými nástrojmi dodávateľov a začali sme s priamymi integráciami na systémy kľúčových klientov (API, EDI).

Get your price
in a minute



Platforma InstaCarrier.eu v praxi

V roku 2025 sa platforma InstaCarrier stala pevnou súčasťou nášho každodenného riešenia prepráv. Ide o digitálne logistické riešenie fungujúce na „Uber-like“ modeli. Naším zákazníkom prináša nástroj, vďaka ktorému nemusia riešiť manuálnu komunikáciu pri každom dopyte, ale všetko vybaví online a rýchlo.

- **Instant pricing & booking:** Používateľ zadá dopyt a ihneď vidí cenu a dostupnosť prepravy, čím sa odbúrava tradičné zdĺhavé dopytovanie.
- **End-to-end digitálna skúsenosť:** Od zadania dopytu, cez booking až po live tracking zásielky prebieha všetko transparentne v rámci jednej platformy.
- **Automatizácia a škálovanie:** Systém nahrádza manuálnu prácu, čo nám umožňuje zvládať vyšší objem prepráv bez nutnosti lineárneho rastu headcountu.

Efektívnejšie riadenie na základe dát

V oblasti analytiky sme položili základy pre štyri hlavné okruhy riadenia:

Pricing & margin management

Nasadenie monitoringu nákladov a marží na úrovni zákazníkov a trás za účelom automatizácie a zjednodušenia naceňovania kontraktov.

P&L reporting

Prehľad skutočnej profitability jednotlivých oddelení (revenue vs. cost) vrátane započítania nepriamych nákladov.

Operatívna výkonnosť

Sledovanie interných logistických ukazovateľov a KPIs, ako sú celková efektivita tímov, lead times a on-time delivery.

Obchodné riadenie

Kontinuálne vyhodnocovanie výkonnosti našich obchodníkov, sledovanie stavu pipeline, konverzií a vývoja cien a objemov v čase.

Smerovanie a strategické ciele na rok 2026

Ak bol rok 2025 o vývoji, prepájaní tímov a testovaní systémov, rok 2026 je pre IT, R&D a Analytiku rokom plného nasadenia a technologickej transformácie:

Transformácia procesov cez AI

Plne implementujeme a rozvíjame využívanie AI nástrojov. Cieľom je posunúť spracovanie dopytov z manuálneho a reaktívneho procesu na rýchly, dátovo riadený a čiastočne autonómny decision engine.

AI vo vývoji (Seniorita tímu)

Aktívne zapájame AI nástroje priamo do procesu návrhu architektúry, vývoja kódu a code review, čím výrazne zrýchľujeme nasadzovanie softvérových inovácií do živej prevádzky.

Škálovanie platforiem

Hlavnou prioritou je masívne nasadenie klientskeho portálu SWIDA a platformy InstaCarrier do každodennej praxe našich klientov a partnerov, čo nám umožní rásť v objemoch bez tlaku na nábor nových ľudí.

Výročníá správa 2025

**Disponentské
oddelenie**

Dispo oddelenie

Riadenie operácií a zvyšovanie produktivity

Stabilizácia a profesionalizácia tímu

Disponenti sú kľúčovou súčasťou spoločnosti SWIDA Innovative. Rok 2025 bol pre operačný tím obdobím výrazného profesijného rastu a „zaseniornenia“. Náš tím sa stabilizoval a posunul na vysokú odbornú úroveň, čo nám umožňuje zvládnuť aj tie najkomplexnejšie logistické zadania. Aktuálnu štruktúru tímu tvorí 7 expertov, 11 seniorov a len 3 klasickí disponenti, čo svedčí o kontinuálnom rozvoji interných talentov.



Disponent **EXPERT**
7x



Disponent **SENIOR**
11x



Disponent
3x

Kľúčovým nástrojom pre onboarding a neustále vzdelávanie sa stal DisBook – komplexný interný vzdelávací e-book, ktorý pre tím pripravili naši skúsení kolegovia. Tento manuál slúži ako pilier pre zachovanie vysokého štandardu kvality a rýchle zaškolenie nových ľudí do špecifik expresnej logistickej praxe. Vďaka vysokej odbornosti sme v roku 2025 úspešne zrealizovali aj logisticky náročné prepravy do netradičných destinácií mimo Európskej únie, akou bol napríklad Kazachstan.

Technológie a merateľný nárast efektivity

Úzka spolupráca s naším IT a R&D tímom priniesla v roku 2025 merateľné výsledky v každodennej efektivite disponentov. Zavedenie automatizácií priamo do našej internej aplikácie **SWIDA app** radikálne znížilo administratívnu záťaž a eliminovalo mechanické úkony.

- **Automatizácia klientskej komunikácie:** V minulosti musel disponent po každom zadaní statusu (príchod na nakládku, vykládku, naložené, vyložené) prechádzať do e-mailového klienta a manuálne informovať zákazníka. Dnes aplikácia po kliknutí na dané políčko odošle e-mail automaticky.
- **Centralizácia dokumentov:** Priamo v detaile prepravy v aplikácii dokáže disponent na jedenkrát nahráť dokumenty ako CMR či T1, čím vybaví viacero úkonov súčasne v jednom priestore.
- **Inteligentné párovanie kapacít:** V systéme pribudla funkcia nahrávania voľných vozidiel, ktoré sa automaticky párujú na aktuálne prepravy. To nám umožňuje rýchlejšie a efektívnejšie oslovovať zmluvných dopravcov.

Všetky tieto technologické vylepšenia sa priamo premietli do produktivity. Vďaka automatizácii a zjednodušeniu administratívy sme v roku 2025 zaznamenali **rekordný nárast efektivity práce disponentov**. Celkovo sme tak úspešne odbavili **desiatky tisíc prepráv**, a to bez negatívneho dopadu na chybovosť alebo kvalitu servisu.

+48 %

**nárast efektivity práce
disponentov v roku 2025**





Smerovanie a trhové výzvy na rok 2026

Logistický trh prechádza od roku 2019 neustálymi krízami a zmenami – od pandémie, cez geopolitické konflikty až po legislatívne balíky mobility. SWIDA však z týchto situácií vždy dokázala vyjsť silnejšia.

Najväčšou strategickou výzvou pre rok 2026 je **zavedenie povinných tachografov od 1. júla 2026 pre dodávky do 3,5 tony** v medzinárodnej doprave. Pre trh to znamená zavedenie striktných pravidiel odpočinku vodičov, s čím bude spojený pravdepodobný pokles počtu dostupných vozidiel u menších dopravcov, tlak na rast cien a predĺženie časov dodania v segmente expresnej dopravy. Naším hlavným cieľom pre rok 2026 je na túto legislatívnu zmenu reagovať proaktívne: Zastabilizovať dodávateľskú sieť, flexibilne nastaviť interné procesy na nové pravidlá a ukázať klientom, že sme pre nich stabilnou oporou aj v náročných časoch. Naším zámerom je poskytnúť klientom stopercentnú spoľahlivosť aj v momente, kedy bude bežná trhová ponuka kapacít výrazne obmedzená.

Zároveň plánujeme naďalej aktívne vyhľadávať a zapájať sa do zmysluplných projektov a CSR aktivít, ktoré nám umožňujú prepájať úspešný biznis so spoločenskou zodpovednosťou a podporou komunity, v ktorej spoločne pôsobíme.

Výroční správa 2025

Marketing

Marketing

Transformácia značky a digitálne inovácie

Rok 2025 bol pre marketingové oddelenie SWIDA Innovative rokom premeny. Zásadne sme prehodnotili spôsob, akým komunikujeme našu značku smerom von, a výsledky nenechali na seba dlho čakať. V duchu našich hodnôt, proaktívneho prístupu, partnerstva a neustáleho rozvoja sme sa rozhodli ísť cestou, ktorá posilňuje dlhodobú hodnotu SWIDY namiesto krátkodobých konverzných ziskov.

Strategický prechod: od konverzií k brand awareness

Kľúčovým rozhodnutím roka bol prechod kampaní na Google Ads z konverzného modelu na awareness model. Výsledok bol okamžitý a merateľný: s týmto novým prístupom vzrástla mesačná návštevnosť webu počas meraného obdobia päťdesiatnásobne.

**50-násobný nárast
návštevnosti webu**

Zároveň sme dosiahli výnimočne nízke hodnoty CPM na milión zobrazení, čo znamená, že sme získali masívny dosah pri minimálnych nákladoch na tisíc zobrazení. Kampaň bola spustená v máji 2025 a výsledky sa dostavujú dodnes, pričom ostatná komunikácia prebieha organicky naprieč všetkými kanálmi.

InstaCarrier v centre komunikácie a geografická expanzia

Strategickým krokom roka bola integrácia platformy InstaCarrier pod hlavičkou SWIDA Innovative. InstaCarrier je digitálna platforma pre B2B expresnú prepravu, ktorá umožňuje našim klientom okamžite naceniť a objednať prepravu online, bez čakania na manuálnu cenovú ponuku. Ide o unikátny diferenciátor, ktorý konkurencia nevie ľahko replikovať.

Z hľadiska výkonnosti platených kampaní priamo viazaných na InstaCarrier sme za rok 2025 zaznamenali tieto výsledky:

GENEROVANÉ LEADY

+2,5%

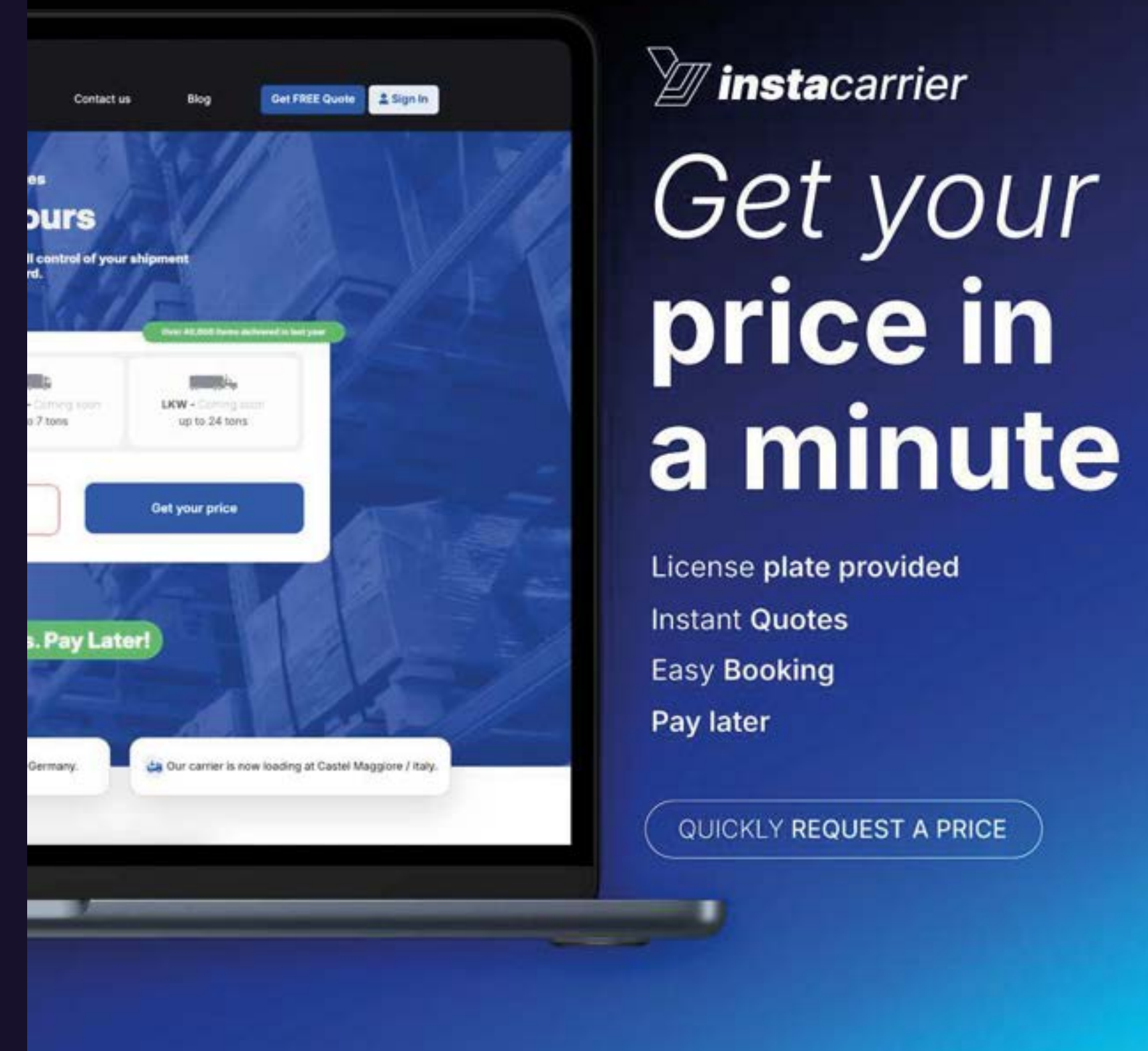
CELKOVÝ SPEND

-50%

CENA ZA LEAD (CPL)

-10,5%

Tieto výsledky potvrdzujú, že PPC model na InstaCarrier kampaniach funguje efektívne aj v kontexte dominantne awareness-orientovanej stratégie.



V rámci podpory expanzie InstaCarrieru sme navyše spustili cieľenú marketingovú expanziu do Nemecka a severného Talianska. Oba trhy predstavujú kľúčové logistické huby s vysokou koncentráciou automotive klientov, čo z nich robí najrelevantnejšiu klientelu pre naše služby expresnej prepravy a platformu InstaCarrier. Marketingový tím pripravil komplexný lokalizovaný balík vrátane PPC kampaní a obsahu v príslušných jazykoch, distribuovaný naprieč všetkými komunikačnými kanálmi SWIDY.

Nový web SWIDA

Od leta 2025 pracovala SWIDA intenzívne na novom webe, ktorého spustenie sa plánuje na leto 2026. Projekt je výsledkom spolupráce interných tímov a externých vývojárov, pričom sa nový web bude vyznačovať prehľadnejším dizajnom a novými funkciami pre uľahčenie komunikácie a objednávania. Predovšetkým však prinesie plnú integráciu platformy InstaCarrier ako ústredného prvku, ktorý sa teraz bude ešte viac spájať so SWIDA Innovative a vytvárať tak komplexnú službu expresnej prepravy v rámci celej Európy.

Inovácie a využitie umelej inteligencie

Marketingové oddelenie aktívne využíva najnovšie AI nástroje pokrývajúce celé spektrum tvorivých aj analytických procesov:

→ **TEXTOVÝ OBSAH, FAKTICKÁ KONTROLA A STRATÉGIA**
ChatGPT, Claude, Google Gemini

→ **VIZUÁLNY OBSAH A GRAFIKA**
Midjourney, Adobe Firefly, Fala.ai

→ **PRODUKCIA A EDITÁCIA VIDEO**
Sora, Runway, Luma AI, Kling, Hailuoai

Paralelne prebieha vývoj interného systému Agentic AI agentov, čiže autonómnych nástrojov, ktoré v blízkej budúcnosti výrazne urýchlia a spresnia procesy v oblasti performance marketingu, analytiky a monitoringu trhu.

Prítomnosť v odvetví a spoločenská zodpovednosť

SWIDA Innovative sa v roku 2025 aktívne zapájala do kľúčových podujatí logistického sektora. Okrem iných mala spoločnosť svoje zastúpenie aj na Trans Logistica Poland vo Varšave, jednej z najväčších logistických výstav v stredovýchodnej Európe s viac ako 500 vystavovateľmi a takmer 14 000 účastníkmi. Cieľom bolo nadviazať kontakty s novými dopravcami, sledovanie trendov a pochopenie príprav sektora na zavedenie nových tachometrových regulácií. Zároveň sa spoločnosť, prostredníctvom nášho konateľa Viktora Sučku, v rámci témy CSR, zúčastnila podcastu na tému filantropie.



SWIDA Innovative verí, že úspešná firma má zodpovednosť aj voči komunite. Najväčším externým CSR projektom, ktorý SWIDA dlhodobo podporuje, je podujatie Spoznaj Trebišov Behom. SWIDA je partnerom eventu a zároveň sa doň aktívne zapája prostredníctvom vlastných zamestnancov ako bežcov. Táto aktivita je prirodzeným prejavom firemnej hodnoty, ktorou je partnerstvo s komunitou. Aktívne sledujeme aj ďalšie príležitosti, kde môžeme zmysluplne prispieť.

Ľudia, kultúra a employer branding

Jednou z dlhodobých priorít SWIDA Innovative je budovanie silnej firemnej kultúry. Počas celého roka 2025 sme organizovali kontinuálne interné aktivity zamerané na zapojenie zamestnancov, pričom sme sa zamerali napríklad na oslavy Dňa žien a dobrovoľníckeho darovania krvi až po výročné firemné akcie a teambuildingové podujatia. Tieto aktivity sú odrazom nášho záväzku voči zamestnancom a princípu, že ľudia sú kľúčom k nášmu úspechu.



Potvrdením tohto prístupu sú aj kľúčové interné ukazovatele:

85 %

zamestnancov by odporučilo SWIDU ako zamestnávateľa svojim známym

84 %

zamestnancov hodnotí atmosféru v tímoch ako priateľskú a otvorenú

3. miesto za aktivity v oblasti atraktivity zamestnávateľa

Výsledkom vyššie opísaného úsilia je aj významné ocenenie v celoslovenskej ankete Najzamestnávateľ 2024, ktorú organizuje Alma Career Slovakia. Anketa patrí medzi známe prieskumy vnímania zamestnávateľov na slovenskom trhu a reflektuje, ako verejnosť, uchádzači aj zamestnanci vnímajú atraktivitu jednotlivých firiem naprieč odvetviami. V podkategórii atraktivity zamestnávateľa, kde sa hodnotili aktivity a projekty spoločností, ich komunikácia na sociálnych sieťach a webová prezentácia, získala SWIDA Innovative 3. miesto.



Toto umiestnenie potvrdzuje, že aktivity spoločnosti v oblasti budovania značky zamestnávateľa, firemnej komunikácie a prezentácie pracovného prostredia majú pozitívny ohlas aj v celoslovenskom porovnaní.

Zhrnutie roka 2025

Rok 2025 ukázal, že marketing môže byť hnacou silou transformácie značky. Spojenie InstaCarrier so SWIDOU, masívny nárast viditeľnosti, expanzia na nové trhy, ocenenie v oblasti employer brandingu a zavádzanie AI nástrojov. To všetko sú kroky, ktoré SWIDU posúvajú bližšie k jej ambícii byť lídrom v digitálnej expresnej preprave v strednej Európe. Vstupujeme do ďalšej fázy s novým webom, silnejšou značkou a jasnou víziou smerom dopredu.



Smerovanie a priority pre rok 2026

Rok 2026 prináša pre spoločnosť SWIDA Innovative viacero významných výziev aj príležitostí, a to najmä v oblasti európskej legislatívy, digitálnych inovácií a ďalšieho rozširovania poskytovaných služieb. Medzi hlavné priority preto zaraďujeme:

Podpora nových produktov

Podpora prípravy na spustenie leteckej prepravy ako nového riešenia pre potreby našich klientov.

Legislatívna osвета

Tvorba informačných materiálov k legislatívnym zmenám súvisiacim s povinnosťou využívania inteligentných tachografov druhej generácie pri vybraných typoch medzinárodnej cestnej nákladnej prepravy v EÚ.

Plná integrácia a redizajn

Prepojenie služby InstaCarrier s hlavnou webovou stránkou SWIDA Innovative. Cieľom tejto integrácie je zjednotiť, zrýchliť a sprehľadniť nami poskytované služby. Súčasťou tohto kroku bude aj nový web SWIDA, ktorý prejde komplexným redizajnom a bude ešte viac prispôsobený potrebám našich klientov.

Zvyšovanie efektivity cez Agentic AI

Zameranie sa na zvyšovanie efektivity marketingových procesov prostredníctvom pokročilých Agentic AI nástrojov. Prepojením odborných znalostí nášho marketingového tímu s analytickými schopnosťami dedikovaných AI agentov chceme dosiahnuť vyššiu úroveň pripravenosti na vývoj trhu, rýchlejšie identifikovať nové súvislosti a pružnejšie reagovať na meniace sa potreby klientov aj externého prostredia.



Výročná správa 2025

**Finančné
oddelenie**

Finančné riadenie a ekonomické výsledky

Vývoj tržieb a hospodárenie

Rok 2025 bol pre spoločnosť SWIDA Innovative z pohľadu finančných ukazovateľov rokom opätovného rastu a posilňovania celkovej stability. Celkové tržby spoločnosti medziročne vzrástli z 23 mil. EUR na **25,5 mil. EUR**, čo predstavuje čistý **nárast o 11 %**. Tento výsledok sme dosiahli v komplexnom trhovom prostredí, ktoré bolo ovplyvnené tlakom na ceny a rastom nákladov v prepravnom sektore.

Nárast tržieb
o 11%

Riadenie likvidity a podpora partnerov

Dôležitým pilierom našej finančnej filozofie je korektný prístup k našim dopravcom. Závazky voči nim uhrádzame v priemere skôr, než inkasujeme platby od odberateľov, čím priamo podporujeme ich cash flow a stabilitu ich podnikania.

Tento prístup kladie vysoké nároky na interné riadenie likvidity. Rozdiel medzi splatnosťou záväzkov a inkasom pohľadávok viaže v priemere približne 1,5 mil. EUR v našom cash flow. Financovanie tohto časového okna vnímame ako vedomé investičné rozhodnutie a súčasť pridanej hodnoty, ktorú našej dodávateľskej sieti dlhodobo garantujeme.

Technologické inovácie na finančnom oddelení

V priebehu roka 2025 implementovalo finančné oddelenie viaceré technologické inovácie s cieľom posilniť kontrolné mechanizmy a znížiť administratívnu záťaž.

Úspešne sme rozšírili plnú automatizáciu na **20 % všetkých vydaných faktúr**. Zároveň sme nasadili vylepšený kontrolný systém, ktorý v reálnom čase overuje ceny prepráv a minimalizuje chybovosť. Súčasťou modernizácie systémov bol aj komplexný upgrade jadra účtovného softvéru na najnovšiu verziu s pokročilými funkcionalitami.

Manažérsky reporting (P&L)

Najvýraznejšou inováciou v oblasti finančného riadenia bol plnohodnotný rozvoj interného P&L reportingu. Tento pokročilý manažérsky nástroj slúži ako „kompas aj tachometer“ hospodárenia spoločnosti.

Systém v reálnom čase monitoruje a vyhodnocuje špedičný profit (maržu z nákupu a predaja služieb) a automaticky alokuje priame aj nepriame náklady. Vďaka tomu má manažment okamžitý a presný obraz o skutočnej rentabilite na všetkých úrovniach riadenia:

Podľa vnútrofiremných divízií a oddelení

Podľa konkrétnych klientov a obchodných zástupcov

Podľa jednotlivých trás, zákaziek a špecifických objednávok

Tento dátový prístup odbúrava pocitové rozhodovanie a pomáha nám presne nastavovať cenotvorbu pri dlhodobých kontraktoch, lepšie vyhodnocovať efektivitu projektov a zabezpečiť udržateľný rast firmy bez interného chaosu.



Profil spoločnosti

Obchodné meno: SWIDA Innovative s.r.o.
Sídlo: Popradská 155/56, 040 01 Košice
IČO: 36 194 328
Deň zápisu: 18.10.1999
Základné imanie: 25 000 Eur

Spoločnosť s ručením obmedzeným bola založená zakladateľskou listinou formou notárskej zápisnice č. N 203/99, Nz 205/99 zo dňa 31.8.1999 podľa zákona č. 513/91 Zb. v znení zákona č. 11/98 Z.z. Spoločnosť je zapísaná v Obchodnom registri Mestského súdu Košice, oddiel: Sro, vložka číslo: 11232/V.

Predmet činnosti:

- zasielateľstvo
- poskytovanie software - predaj hotových programov na základe zmluvy s autorom
- automatizované spracovanie dát
- dodávky a poradenské služby ohľadne programov na spracovanie dát
- služby súvisiace s činnosťou databánk
- vedenie účtovníctva
- podnikateľské poradenstvo v rozsahu voľných živností
- činnosť organizačných, ekonomických a účtovných poradcov
- organizovanie kurzov, školení a seminárov (veľkoobchod) v rozsahu voľných živností

Ekonomické výsledky

Vybrané ukazovatele o majetku a záväzkoch

STRANA AKTÍV SÚVAHY	ROK 2024	ROK 2025
MAJETOK SPOLU	7 432 351	7 049 784
A. Neobežný majetok	2 072 116	2 048 426
B. Obežný majetok	5 335 536	4 969 610
B.I Zásoby	0	0
B.II Dlhodobé pohľadávky	0	0
B.III Krátkodobé pohľadávky	4 764 727	4 590 401
B. V Finančné účty	570 809	379 209
C. Časové rozlíšenie	24 699	31 748

STRANA AKTÍV SÚVAHY	ROK 2024	ROK 2025
VLASTNÉ IMANIE A ZAVAZKY SPOLU	7 432 351	7 049 784
A. Vlastné imanie	2 801 082	2 053 728
A.1 Základné imanie	25 000	25 000
A.IV Zákonné rezervné fondy	2 500	2 500
A.VII Výsledok hospodárenia minulých rokov	2 718 998	1 418 337
A. VIII Výsledok hospodárenia bežného roku po zdanení	54 584	607 891
B. Záväzky	4 631 269	4 996 056
B.I Dlhodobé záväzky	404	130
B.III Dlhodobé bankové úvery	135 743	310 433
B.IV Krátkodobé záväzky	2 252 906	2 338 341
B.V. Krátkodobé rezervy	52 533	25 777
B.VI Bežné bankové úvery	2 174 683	2 273 503
B. VII Krátkodobé finančné výpomoci	15 000	47 872
C. Časové rozlíšenie	0	0

Vybrané ukazovatele o výsledku hospodárenia

(údaje v celých eurách)	ROK 2024	ROK 2025
ČISTÝ OBRAT	23 038 832	25 536 357
Výnosy z hospodárskej činnosti spolu	23 038 832	25 536 357
I. Tržby z predaja tovaru	0	0
II. Tržby z predaja vlastných výrobkov	0	0
III. Tržby z predaja služieb	22 984 600	25 394 913
VI. Tržby z predaja dlhodobého hmotného majetku	29 283	116 184
VII. Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	24 949	25 260
Náklady na hospodársku činnosť spolu	22 922 645	24 632 010
A. Náklady na obstaranie predaného tovaru	0	0
B. Spotreba materiálu, energie a neskladovateľné dodávky	181 619	129 980
D. Služby	19 927 504	22 089 177
E. Osobné náklady	2 509 510	1 886 981
F. Dane a poplatky	52 240	162 705
G. Odpisy a opravné položky k dlhodobému majetku	137 838	183 325
J. Ostatné náklady na hospodársku činnosť	76 667	69 197
Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti	116 187	904 347
Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti	-44 370	-83 330
Celkový výsledok hospodárenia pred zdanením	71 817	821 017
Daň z príjmov splatná	17 233	213 126
CELKOVÝ VÝSLEDOK HOSPODÁRENIA PO ZDANENÍ	54 584	607 891



Ďalšie skutočnosti

a) Informácie o udalostiach osobitného významu, ktoré nastali po skončení účtovného obdobia.

V spoločnosti dochádza k technickým, organizačným a personálnym zmenám v súvislosti so zavádzaním automatizácie a zvyšovaním produktivity práce prostredníctvom moderných digitálnych nástrojov. Zvážili sme všetky potenciálne dopady vývoja makroekonomického prostredia a aktuálnych ekonomických trendov v priemysle logistiky na naše podnikateľské aktivity a dospeli sme k záveru, že tieto skutočnosti nemajú významný vplyv na našu schopnosť pokračovať v činnosti a fungovať ako zdravý a nepretržite fungujúci podnik. Akékoľvek negatívne vplyvy alebo vzniknuté straty budú účtovnou jednotkou primerane zohľadnené v účtovníctve a v účtovnej závierke za rok 2026.

b) Informácie o nákladoch na činnosť v oblasti výskumu a vývoja — **bez náplne**

c) Informácie o nadobúdaní akcií a obchodných podielov — **bez náplne**

d) Informácie o návrhu na rozdelenie zisku.

Spoločnosť dosiahla za rok 2025 účtovný zisk vo výške 607 891 EUR. Valné zhromaždenie rozhodne o rozdelení zisku spoločnosti.

e) Informácie o tom, či účtovná jednotka má organizačnú zložku v zahraničí.

Spoločnosť nemá organizačnú zložku v zahraničí.

Perspektívy spoločnosti

Spoločnosť od svojho založenia trvalo zaznamenáva všestranný rozvoj svojej činnosti. Pôsobí v medzinárodnom konkurenčnom prostredí, kde si udržiava relatívne stabilné postavenie vo svojom segmente. V priebehu hodnoteného obdobia spoločnosť neidentifikovala žiadne špecifické významné riziká a neistoty, okrem obvyklých rizík vyplývajúcich z konkurenčného prostredia. Perspektíva spoločnosti na rok 2026 a prognóza na ďalšie obdobie je hodnotená ako stabilná. Táto perspektíva vychádza z viacerých technických a personálnych opatrení realizovaných v rámci spoločnosti.

Spoločnosť v priebehu obdobia:

- pripravila nové prevádzkové priestory,
- rozšírila svoje softvérové vybavenie,
- pokračovala v aktivitách na rozšírenie medzinárodnej spolupráce.

