Prírodné jódové kúpele Číž

Špecializovaná nemocnica FBLR



Výročná správa 2025

PRÍRODNÉ JÓDOVÉ KÚPELE ČÍŽ, a.s.

Spoločnosť Prírodné jódové kúpele Číž a.s. bola založená zakladateľskou listinou dňa 20.12.1995. **Deň vzniku 1.január 1996.**

Kúpele v Číži za svoj vznik vďačia náhodnému objavu jódovo-brómového prameňa v roku 1862. V roku 1888 Rimamuránska spoločnosť vykúpila pozemky a začala stavať kúpele. Po II. svetovej vojne boli kúpele znárodnené a od roku 1956 majú celoročnú prevádzku.

Od1.januára1996 je zariadenie **pod správou akciovej spoločnosti.** Majoritným akcionárom sú právnická osoba a fyzické osoby, ktoré v úhrne vlastnia 89,42 %, Všeobecná zdravotná poisťovňa a.s. vlastní 7,05% a obec Číž 3,53% akcií.

Spoločnosť **Prírodné jódové kúpele Číž, a.s.** je zapísaná v Obchodnom registri okresného súdu v Banskej Bystrici, oddiel Sa, vložka č. 315/S,IČO 31 642 331

Sídlo spoločnosti: Číž, 980 43
Základné imanie : 4 220 658,-€, predstavuje 124 137 akcií na meno,menovitá hodnota 34,-€

Orgány spoločnosti:

Predstavenstvo (k 31.12.2025):	Predseda predstavenstva	Ing. Vladimír Gallo
	Podpredseda predstavenstva	Mgr. Lukáš Gallo
	Člen predstavenstva	Ing. Július Šimon

Dozorná rada (k 31.12.2025):	Predseda dozornej rady	Marián Jackuliak
	Člen dozornej rady	Ing. František Máté
	Člen dozornej rady	Valentín Kóňa



Predmet činnosti spoločnosti:

Komplexná kúpeľná starostlivosť poskytovaná v súlade s indikačným zoznamom vydaným Ministerstvom zdravotníctva SR za pomoci prírodných liečivých zdrojov a klimatických podmienok v súlade s metodikami lekárskeho odboru fyziatrie, balneológie a liečebnej rehabilitácie a súvisiacimi lekárskymi odbormi podľa indikačného zamerania,

- rehabilitačné,rekondičné a preventívne pobyty,
- spolupráca s vedeckými a odbornými inštitúciami za účelom zdokonaľovania liečebných metodík,
- poskytovanie osobitných doplnkových zdravotníckych služieb,
- zabezpečovanie rozvoja prírodných liečivých zdrojov, ich správnu funkciu a sledovať chemické, fyzikálne, hydraulické a hygienické parametre,
- nemocničná starostlivosť
- ubytovacie služby, hostinská činnosť,
- prevádzkovanie práčovne a poskytovanie jej služieb.

Prírodné jódové kúpele Číž a.s. majú na základe vydaného rozhodnutia Štátnou kúpeľnou komisiou MZ SR indikačné zameranie na liečenie pacientov, ktorí dovŕšili 18. rok veku na choroby: onkologické, choroby z poruchy látkovej výmeny a žliaz s vnútornou sekréciou, nervové choroby, choroby pohybového ústrojenstva, choroby z povolania. Indikačné zameranie u pacientov, ktorí nedovŕšili 18.rok veku: onkologické, choroby z poruchy látkovej výmeny a žliaz s vnútornou sekréciou, nervové choroby, choroby pohybového ústrojenstva.



Celková kapacita kúpeľov je **214 pevných lôžok**, pričom kapacita **LD Milan** bola 58 lôžok a v súčasnosti je reprofilizovaných 49 lôžok pre nemocnicu a ďalších 51 lôžok v LD Rimava. Kapacitu teda v súčasnej dobe tvoria:

DRimava **120/51** lôžok **LD Slana 22** lôžok

Evidenčný počet zamestnancov k 31.12.2025 bol 103 zamestnancov a priemerný prepočítaný počet zamestnancov bol 100.

Zdravotný personál	21
technicko - prevádzkový personál	10
Personál stravovacieho zariadenia	20
Personál hospodárskej prevádzky	14
Zdravotný personál nemocnice	38

Vzdelanostná štruktúra zamestnancov:

Vysokoškolské vzdelanie	17
Bakalárske vzdelanie	5
Vyššie odborné vzdelanie	2
Stredné odborné vzdelanie s maturitou	49
Stredné odborné vzdelanie	28
Základné vzdelanie	3

Vzdelávanie zamestnancov.

Všetci zamestnanci spoločnosti Prírodné jódové kúpele, a.s. spĺňali na svojej pracovnej pozícii požadované kvalifikačné predpoklady. Vzdelávanie zamestnancov sa uskutočnilo podľa plánu vzdelávania na rok 2025 a postupovalo v súlade s §153 Zákonníka práce–prehlbovanie a zvyšovanie kvalifikácie zamestnancov. Zamestnanci sa v priebehu celého roka 2025zúčastňovali vzdelávacích aktivít podľa aktuálnych potrieb na danej pozícii a podľa obmedzení hlavného hygienika v súvislosti s pandémiou . Taktiež prebiehalo školenie BOZP.

Prehľad účasti na vzdelávacích aktivitách:

Školenie fyzioterapeutov a masérov	1 fyzioterapeuti
Vedecko –pracovné schôdze pre lekárov a sestričky	2 zdravotní

Naši klienti v roku 2025

Celkovo sme poskytli naše služby (s výnimkou návštevnosti Vodného sveta) 3925 klientom.
Tento počet tvorili nasledovné skupiny klientov:

Klienti, poistenci zdravotných poisťovní ktorých bolo v kúpeľoch Číž odliečených celkom 773 pacientov zo skupín (A + deti, B,). V porovnaní s rokom 2024 keď bolo odliečených 808 pacientov, došlo k poklesu počtu poistencov zdravotných poisťovní o 35 poistencov. Kúpele navštívili poistenci všetkých slovenských zdravotných poisťovní v nasledovnej štruktúre:

Vývoj počtu všetkých odliečených poistencov ZP (vrátane poistencov kategórie „deti“)

Poisťovňa	**2024**	**2025**
Všeobecná zdravotná poisťovňa, a.s.	456	419
Union zdravotná poisťovňa, a.s.	64	75
Dôvera, a.s.	288	279

Vývoj počtu odliečených poistencov zdravotných poisťovní (skupina „ A + deti “a „B“)

	2024			2025		
VšZP	**sk. „ A + deti“**	141	390	**sk. „A + deti“sk.**	127	419
Dôvera	178	56	234	196	83	279
Union	43	13	56	56	19	75

Vývoj počtu všetkých pobytových klientov mimo poistencov ZP

Typ pobytu	**2024**		**2025**	
	osoby	noci	osoby	noci
Liečebno-rehabilitačné pobyty	2826	22177	2567	32228
Liečebno-relaxačné pobyty	1066	3024	1258	3164

V roku 2025 bolo realizovaných **35392 prenocovaní**, čo predstavuje nárast o7289 prenocovaní viac oproti roku 2024. Ubytovanie bolo zabezpečené v centrálnom liečebnom dome hotelového typu **RIMAVA** a v liečebnom dome **SLANÁ.**

V roku 2025 navštívilo kúpele celkom 3925 klientov pri počte nocí 35392, čo v porovnaní s rokom 2024 znamená pokles v počte osôb o 9,17 % a nárast v celkovom počte prenocovaní o 45,32 %.
Okrem štandardných liečebných postupov kúpele poskytujú aj **hipoterapiu** ako špecifickú a ojedinelú liečbu. Hipoterapia je veľmi vhodnou rehabilitačnou metódou najmä pre deti s poruchami koordinácie, s nervovo – svalovými ochoreniami. U dospelých sa v kúpeľoch účinne využíva hipoterapia pri liečbe sklerózy multiplex

Špecializovaná nemocnica
FBLR sv. Michala

Dňa 27.09.2021, bola otvorená Špecializovaná nemocnica FBLR sv. Michala, ktorá má k 31. 12. 2025, 35 pracovných miesta zabezpečuje komplexnú prevenciu, diagnostiku a kvalifikovanú rehabilitačnú liečbu:

- po NCMP s postihnutím 2. a 3. Stupeň modifikovanej Rankinovej škály (2.stupeň ľahké obmedzenie, poistenec nie je schopný zvládnuť všetky aktivity z obdobia pred ochorením, je ale plne sebestačný bez cudzej pomoci, 3.stupeň stredne ťažké obmedzenie, poistenec vyžaduje pomoc, ale je schopný chôdze bez pomoci),

- po operáciách alebo po raneniach periférneho nervového systému,

- po polytraumatizme,

- po zlomeninách operačne riešených (aj artroskopicky, mikrochirurgicky ošetrené),

- po zlomeninách konzervatívne liečených (únavové,starecké,osteoporotické),

- po operačných výkonoch na osteoartikulárnom systéme,

- po kĺbových náhradách (bedrového,kolenného,členkového,ramenného,lakťového,zápästnéhokĺbu),

- pri koxartrózach, gonartrózach, omartrózach III.-IV. stupňa,

- po operáciách, stabilizačných výkonoch na chrbtici,

- po operáciách diskov, ich funkčných, dynamických, rigidných náhradách,

- pri skoliózach konzervatívne alebo operačne riešených so zakrivením nad 20° podľa Cobba,

- po neuropatiách sperspektívou zlepšovania zdravotného stavu,

- pri torpídnych vertebrogénnych bolestiach indikovaných pre konzervatívnu terapiu, zabezpečuje ortopedicko - protetické vybavenie u hospitalizovaných pacientov, poskytuje zdravotnú starostlivosť pacientom pri iných ochoreniach súvisiacich s poruchami pohybového ústrojenstva podľa požiadaviek Ministerstva zdravotníctva Slovenskej republiky.

Špecializovaná nemocnica FBLR ,v roku 2025 hospitalizovala spolu 495 pacientov.

Vývoj počtu všetkých odliečených pacientov:

Samoplatci	26	988
VšZP	127	2160
Dôvera	305	6148
Union	37	1332

Vývoj tržieb

Výnosy z predaja služieb zameranej na poskytovanie kúpeľnej a nemocničnej liečby poistencom zdravotných poisťovní a samoplatcov v roku 2025 boli vo výške 3 850 081 Eur.

Výnosy z predaja tovaru a služieb na prevádzkach, a ostatné v roku 2025 boli vo výške 484 292 Eur.

Náklady na spotrebu materiálu, energií a ostatných neskladovateľných dodávok boli v roku 2025 vo výške 1 065 203 Eur.

Náklady vynaložené na služby, mzdy a ostatné boli v roku 2025 vo výške 453 970 Eur.

Dosahované liečebné výsledky:

Kúpeľná liečba je súčasťou rehabilitačného procesu. Základným znakom je jej komplexnosť – aplikácia balneologických procedúr, fyzikálnych liečebných prostriedkov, liečebného telocviku, medikamentóznej liečby a dietoterapie.

Komplexnou kúpeľnou starostlivosťou prevažne u dospelej časti hostí kúpeľného zariadenia sa dlhodobo dosahujú **podstatné zlepšenia zdravotného stavu** – priaznivé ovplyvnenie liečebného procesu, zlepšenia až normalizáciu porušených fyziologických funkcií, zvýšenie odolnosti organizmu a obnovenie narušenej neurovegetatívnej rovnováhy. Relaxácia klienta v príjemnom prostredí kúpeľov podporuje účinky liečby.

Doplnkové služby pre klientov:

Okrem kúpeľnej zdravotnej starostlivosti poskytuje kúpeľné zariadenie v rámci doplnkových služieb: biliard, vodný svet (plavecký bazén, neplavecký bazén, relaxačný masážny bazén s vodnými tryskami, malý bazén s vodnými atrakciami ,trojdráhová šmýkačka) telocvičňa, fittness a minifarma.
Hipoareál ponúka kurz jazdenia, jazdu v teréne s inštruktorom, vodenie detí na koni, jazdu v areáli s inštruktorom. V prípade nepriaznivého počasia je k dispozícii aj krytá jazdiareň.
V celoročnej prevádzke je k dispozícii aj **reštaurácia a masáže.**
V letnej sezóne je v areáli **Vodný svet** v prevádzke päť bufetov s komplexnou ponukou hotových a minútkových jedál, ako aj nealkoholických nápojov a piva.

Prírodné jódové kúpele Číž, využívajú v rámci poskytovania liečebných procedúr **zdroj BČ – 5 a zdroj Hygiea, ktoré sú v zmysle zákona uznané za zdroje prírodnej liečivej vody .**

AKTÍVA					
č.r.	kód riadk	názov	brutto	korekcia	netto
1		Spolumajetokr.2+r.33+r.74	9 659 486	6 664 338	2 995 148
2	A	Neobežnýmajetokr.3+r.11+r.21	9 172 250	6 659 160	2 513 090
3	A.I.	Dlhodobý nehmotný majetok súčet(r.4ažr.10)	58 246	53 876	4 370
5	2.	Softvér(013)-/073,091A/	43 070	43 070	0
6	3.	Oceniteľné práva(014)-/074,091A/	3 319	3 319	0
8	5.	Ostatný dlhodobý nehmotný majetok(019,01X)-/079,07X,091A/	7 487	7 487	0
9	6.	Obstaraný dlhodobý nehmotný majetok(041)-/093/	4370		4370
11	A.II.	Dlhodobý hmotný majetok súčet(r.12až20)	9 114 004	6 605 284	2 508 720
12	A.II.1.	Pozemky(031)-092A	76 671	0	76 671
13	2.	Stavby(021)-/081,092A/	7 310 424	5 324 134	1 986 290
14	3.	Samostatné hnuteľné veci a súbory hnuteľných vecí(022)-/082,092A/	1 459 872	1 279 158	1 80714
16	5.	Základnéstádoaťažnézvieratá/026)-/086,092A/	3 700	1 992	0
17	6.	Ostatný dlhodobý hmotný majetok(029,02X,032)-/089,08X,092A/	19 662	0	19 662
18	7.	Obstarávaný dlhodobý hmotný majetok(042)-/094/	241 275	0	241 275
19	8.	Poskytnuté preddavky na dlhodobý hmotný majetok(052)-/095A/	2 400	0	2 400
33	B.	Obežnýmajetokr.34+r.41+r.53+r.66+r.71	414 308	5 178	409 130
34	B.I.	Zásoby súčet(r.35až40)	21 633	0	21 633
35	B.I.1.	Materiál(112,119,11X)-/191,19X/	17 282	0	17 282
38		Zvieratá	2 110	0	2 110
39	5.	Tovar(132,133,13X,139)-/196,19X/	2 241	0	2 241
41	B.II.	Dlhodobé pohľadávky súčet(r.42+r.46až 52)	25 831	0	25 831
52	8.	Odložená daňová pohľadávka(481A)	25 831		25 831
53	B.III.	Krátkodobé pohľadávky súčet(r.54+r.58až065)	271 041	5 178	265 863
54	B.III.1.	Pohľadávky z obchodného styku voči prepojeným účt .jednotkám(311	0	0	0
55	1.a	Pohľadávky z obchodnom styku(311A,312A,313A,314A,315A,31X	185 092	5 178	179 914
63	7.	Daňové pohľadávky a dotácie(341,342,343,345,346,347)-/391A/	3 486	0	3 486
65	9.	Iné pohľadávky(335A,33XA,371A,374A,375A,376A,378A)-/391A	82 463	0	82 463
71	B.V.	Finančnéúčtyr.72+r.73	95 803	0	95 803
72	B.V.1.	Peniaze(211,213,21X)	42 184		42 184

PASÍVA			
79		Spoluvlastnéimanieazáväzkyr.80+r.101+r.141	2 995 148
80	A.	Vlastnéimanier.81+r.85+r.86+r.87+r.90+r.93+r.97+r.100	222 972
81	A.I.	Základné imanie súčet(r.82ažr.84)	4 220 658
82	A.I.1.	Základné imanie(411alebo+/-491)	4 220 658
86	A.III	Ostatné kapitálové fondy(413)	432 711
87	A.IV.	Zákonné rezervné fondyr.88+r.89	107 463
88	A.IV.1	Zákonný rezervný fond a nedeliteľný fond(417A,418,421A,422)	107 463
90	A.V.	Ostatnéfondyzoziskur.91+r.92	552
91	A.V.1.	Štatutárne fondy(423,42X)	552
97	A.VII.	Výsledokhospodáreniaminulýchrokovr.98+r.99	-4 576 527
98	A.VII.1	Nerozdelený zisk minulých rokov(428)	-58 387
99	2.	Neuhradená strata minulých rokov(/-/429)	-4 518140
100	A.VIII.	Výsledokhosp.zaúčt.obdobiepozdanení/+-/r.01-(r.81+r.85+r.86+r.87+r.90+r.93+r.97+r.101+r	38 115
101	B.	Záväzkyr.102+r.118+r121+r.122+r.136+r.139+r.140	2 307 340
102	B.I.	Dlhodobé záväzky súčet(r.103+r.107ažr.117)	1 324 420
109	4.	Ostatné záväzky v rámci podielovej účasti okrem záväzkov voči prepojeným účt.jedn.(471A,47XA	1 225 890
110	5,	Ostatné dlhodobé záväzky (479A, 47XA)	86 846
114	9.	Záväzky zo sociálneho fondu(472)	11 684
121	B.III.	Dlhodobé bankové úvery(461A,46XA)	288 841
122	B.IV.	Krátkodobé zväzky súčet(r.123+r.127ažr.135)	592 318
123	B.IV.1.	Záväzky z obchodného styku súčet(r.124ažr.126)	359 501
126		Ostatné záväzky z obchodného styku.(321A,322A,324A,325A,326A,32XA,475A,476A,478	359 501
131	6.	Záväzky voči zamestnancom(331,333,33X,479A)	97370
132	7.	Záväzky so sociálneho poistenia (336A)	62 727
133	8.	Daňové záväzky a dotácie(341,342,343,345,346,347,34X)	20 938
135	10.	Iné záväzky(372A,379A,474A,475A,479A,47XA)	51 782
136	B.V.	Krátkodobérezervyr.137+r.138	57 754
137	B.V.1.	Zákonné rezervy(323A,451A)	57 754
139	B.VI.	Bežné bankové úvery(221A,231,232,23X,461A,46XA)	44 007
141	C.	Časové rozlíšenie súčet(r.142ažr.145)	464 836
145	4.	Výnosy budúcich období krátkodobé(384A)	464 836
146	*	Čistý obrat(časťúčt.tr.6podľazákona)	4 334 374
147	**	Výnosy z hospodárskej činnosti spolu súčet(r.03ažr.09)	4 428 007
148	I.	Tržby z predaja tovaru(604,607)	123 464
150	III.	Tržby z predaja služieb(602,606)	4 210 910
152	V.	Aktivácia(úč.skupina62)	0
154	VII.	Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti(644,645,646,648,656,657)	93 633
155	**	Nákladynahospodárskučinnosťspolur.11+r.12+r.13+r.14+r.15+r.20+r.21+r.24+r.25+r.26	4325 114
156	A.	Náklady vynaložené na obstaranie predaného tovaru(504,507)	55 334
157	B.	Spotrebamateriálu,energieaostatnýchneskladovateľnýchdodávok(501,502,503)	1 009 869
159	D.	Služby(úč.skupina51)	453 970
160	E.	Osobné náklady(r.16ažr.19)	2 296434
161	E.1.	Mzdové náklady (521,522)	1 679 344
163	3.	Náklady na sociálne poistenie(524,525,526)	590 512
164	4.	Sociálne náklady(527,528)	26 578
165	F.	Dane a poplatky(účtováskupina53)	16 557
166	G.	Odpisyaopravnépoložkykdlhodobémunehmotnémumajetkuadlhodobémuhmotnému majetku	220 505
167	G.1.	Odpisy dlhodobého nehmotného majetku a dlhodobého hmotného majetku(551)	220 505
		Opravné položka k pohľadávkam ä547)	5 177
171	J.	Ostatnénákladynahospodárskučinnosť(543,544,545,546,548,549,555,557)	267 268
172	***	Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti(+/-) (r.02 - r.10)	102 893
173	*	Pridaná hodnota (r.03 +r.04 +r.05 +r.06 +r.07)-(r.11 +r.12 +r.13 +r.14)	2 815 201
190	**	Náklady na finančnú činnosťspolur.46+r.47+r.48+r.49 +r.52+r.53+r.54	35 712
194	N.	Nákladové úroky(r.50+ r.51)	22 413
196	2.	Ostatné nákladové úroky(562A)	22 413
197	O.	Kurzové straty(563)	113
199	Q.	Ostatné náklady na finančnú činnosť(568,569)	13 186
200	***	Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti(+/-)(r.29 -r.45)	-35 712
201	****	Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie pred zdanením (+/-)(r.27+r.55)	67 181
202	R.	Daň z príjmov(r.58+r.59)	29 066
203	R.1.	Daň z príjmov splatná (591,595)	28 768
	2.	Daň z príjmov odložená (+/-)	298

206	****	Výsledok hospodáreniaza účtovné obdobie po zdanení(+/-)[r.56-r.57- r.60]	38 115

V roku 2025 bol splatený úver na modernizáciu Balneoterapie. Zostatok úveru za účelom prestavby LD Milan na Špecializovanú nemocnicu FBLR, poskytnutý Všeobecnou úverovou bankou je k 31. 12.2025 vo výške 288 841,- Eur. Bol prijatý investičný úver, kde je zostatok k 31.12.2025 44 007 Eur.

§67b Osobitné povinnosti štatutárneho orgánu spoločnosti

Štatutárny orgán spoločnosti, ktorý zistil alebo s prihliadnutím na všetky okolnosti mohol zistiť, že spoločnosť je v kríze, je povinný v súlade s požiadavkami potrebnej odbornej alebo náležitej starostlivosti urobiť všetko, čo by v obdobnej situácii urobila iná rozumne starostlivá osoba v obdobnom postavení na jej prekonanie.

Zákon nestanovuje presne, čo by sa malo podniknúť. Je taktiež nutné podotknúť, že niektoré firmy majú neustále nízky objem vlastných zdrojov – ide napríklad o maloobchodné firmy, projektové spoločnosti atď. Tento neželaný stav nie je kontrolovaný zatiaľ pravidelne, resp. systematicky.

V zmysle zákona č.7/2005Z.z. o konkurze a reštrukturalizácii v z. n. p. ustanovenie §4ods.2 obchodná spoločnosť má povinnosť zisťovať skutočnosť hroziaceho úpadku. Na posúdenie hrozby úpadku je dôležitý pomer vlastného imania a záväzkov spoločnosti. Pre rok 2025 je stanovený pomer 8 ku 100. Spoločnosť Prírodné jódové kúpele Číž a.s. z riadnej účtovnej závierky zostavenej k 31.12.2025 vykazuje pomer vlastného imania k záväzkom:

Koeficient úpadku 0,097 = vlastné imanie 222 972 € /záväzky 2307340 €

Udalosti osobitného významu po skončení účtovného obdobia

Počas účtovného obdobia a v čase zostavenia účtovnej závierky a výročnej správy **za rok 2025 pokračoval trend zvýšených cien za energie ako aj zvýšenie miezd zdravotníckych pracovníkov, čo má priamy vplyv na vývoj cien a nákladov.** Ako aj nové sadzby DPH a transakčná daň. Preto celkom nemožno predvídať budúce dopady na ekonomiku účtovnej jednotky.

Systém manažérstva kvality(SMK)

Prírodné jódové kúpele Číž a.s. majú od roku 2002 za vedený a udržiavaný Systém manažérstva kvality (SMK) v oblasti poskytovania kvalifikovanej, ústavnej a ambulantnej komplexnej kúpeľnej starostlivosti na báze

prírodných liečivých zdrojov spojenej s vývojom nových postupov a pomôcok a ich zavádzania do prevádzky. V roku 2017 bol spoločnosti obnovený Certifikát 9001 Certifikačným orgánom QSCert. Uplatňovaný SMK podlieha pravidelnému auditu vykonaným certifikačným orgánom, ktorý posudzuje a hodnotí, či je udržiavaný v súlade s požiadavkami ISO noriem. Cieľom spoločnosti v oblasti kvality je dlhodobo dosahovať udržateľnú kvalitu komplexne poskytovaných služieb so zameraním naplnenie očakávaných potrieb

a požiadaviek klientov a návštevníkov kúpeľov a tak dosiahnuť ich spokojnosť a zabezpečiť úspech a prosperitu spoločnosti.

Pre zariadenie ako Prírodné jódové kúpele máte veľmi silnú výhodu: kombinujete zdravotníctvo, rehabilitáciu, kúpeľníctvo, dlhodobú starostlivosť aj špecializované programy. To je presne smer, ktorým ide Európa – integrovaná zdravotno-sociálna starostlivosť a rehabilitačné centrá s pridanou hodnotou.

Na 2 roky by som stratégiu nestaval iba na „obsadenosti lôžok“, ale na vytvorení jedného silného zdravotno-rehabilitačného ekosystému.

Strategický smer PJK Číž 2026–2028

1. Hlavná vízia

Vybudovať:

„Najsilnejšie regionálne centrum následnej rehabilitačnej, geriatrickej a kúpeľnej starostlivosti s unikátnym prepojením prírodnej liečby, psychorehabilitácie a sociálnych služieb.“

To znamená:

- pacient nepríde iba „do kúpeľov“
- ale do systému:
- liečba
- rehabilitácia
- doliečenie
- dlhodobá starostlivosť
- psychická stabilizácia
- podpora rodiny
- prevencia

2. Najväčší potenciál na najbližšie 2 roky

A. HOSPIC 20 lôžok → veľmi silný strategický krok

Toto nebude len zdravotná služba.
Bude to:

- stabilný dopyt
- vysoká spoločenská potreba
- možnosť grantov a podpory VÚC/štátu
- silné PR
- prepojenie s DOS

Odporúčanie:

Hospic nestavať ako „koniec života“, ale ako:

- centrum paliatívnej medicíny
- podpora rodín
- dôstojná starostlivosť
- psychologická pomoc
- duchovná starostlivosť

Manažérske priority:

- získať silného odborného garanta
- vytvoriť spoluprácu s nemocnicami v kraji
- vytvoriť mobilný paliatívny tím (budúcnosť)
- začať fundraising a CSR partnerstvá

B. DOM OPATROVATEĽSKEJ STAROSTLIVOSTI 30 lôžok

Toto bude pravdepodobne ekonomicky najstabilnejšia časť.

Trend: Starnutie populácie v SR = enormný rast dopytu.

Kľúč: Neurobiť „klasický sociálny domov".

Spraviť:

- rehabilitačný DOS
- geriatrickú aktivizáciu
- prepojenie s fyzioterapiou
- kúpeľné procedúry pre seniorov
- prevenciu imobility a demencie

Veľký potenciál: „Aktívne starnutie"

To je dnes veľmi silná téma pre:

- eurofondy
- zdravotné poisťovne
- samosprávy

3. FBLR nemocnica (50 lôžok) → jadro celého systému

FBLR nemocnica už funguje 5 rokov, čo je obrovská výhoda.

Toto by malo byť:

HLAVNÉ ODBORNÉ JADRO

Nie kúpele. Nemocnica. Kúpele majú byť nadstavba.

Kam naďalej smerovať FBLR:

TOP PRIORITY:

- neurologická rehabilitácia
- poúrazová rehabilitácia
- vertebrogénne diagnózy
- ortopedická rehabilitácia
- dlhý covid / chronická únava
- geriatrická rehabilitácia

Veľmi perspektívne:

„Post-hospital rehabilitation center"

Cesta pacienta:
nemocnica → naše zariadenie → návrat domov

Toto bude v SR dramaticky rásť.

4. Animoterapia + ADHD + autizmus

Toto je mimoriadne silný diferenciátor.

Animal-assisted therapy má obrovský emocionálny aj marketingový potenciál.

Ale treba to profesionalizovať.

Odporúčanie:

Nevnímať to ako „doplnok".

Vybudovať:

Centrum neurovývinovej podpory detí

Spojiť:

- animoterapiu
- hipoterapiu
- senzorické programy
- psychológa
- logopédiu
- fyzioterapiu
- pobytové programy pre rodičov

Veľký potenciál:

„Rodinné terapeutické pobyty"

To dnes na Slovensku veľmi chýba.

Rodičia detí s:

- ADHD
- PAS/autizmom
- poruchami správania

hľadajú:

- pokojné prostredie
- odborníkov
- krátkodobé pobyty
- regeneráciu celej rodiny

Tu máte unikátnu konkurenčnú výhodu.

5. Kúpeľná liečba (100 lôžok)

Tu by som nerobil revolúciu.

Skôr:

modernizáciu identity

Klasické kúpele stagnujú.
Liečebno-rehabilitačné kúpele rastú.

Strategicky:

Prestať komunikovať iba:

- procedúry
- wellness
- rekondície

A začať:

- medicínsku rehabilitáciu
- regeneráciu nervového systému
- pohybovú medicínu
- zdravé starnutie
- chronickú bolesť
- psychohygienu

6. Najdôležitejší manažérsky problém: PERSONÁL

Najbližšie 2 roky nebude problém klient.
Bude problém:

- lekár
- sestra
- fyzioterapeut
- opatrovateľ
- prevádzkový personál

Preto odporúčam:

Vybudovať:

„zamestnávateľskú značku“

Čo dnes funguje:

- ubytovanie pre personál
- stabilné smeny
- vzdelávanie
- firemná kultúra
- menej nemocničného stresu
- prírodné prostredie

7. Ekonomická stratégia

Najstabilnejšie piliere:

1. DOS
2. hospic
3. FBLR kontrakty
4. poisťovne
5. samoplatcovia rehabilitácie

Najvyššia pridaná hodnota:

- neurorehabilitácia
- detské programy
- pobytové balíky
- individuálne rehabilitácie

8. Marketing na 2 roky

Nepredávať:

„kúpele“

Predávať:

návrat kvality života

Silné témy:

- dôstojné starnutie
- návrat pohybu
- rodinná rehabilitácia
- psychická regenerácia
- prírodná liečba
- individuálny prístup

9. Čo nás čaká (12 mesiacov)

PRIORITA 1

Stabilizovať:

- personál
- financovanie
- lekárske vedenie

PRIORITA 2

Spustiť hospic.

PRIORITA 3

Vybudovať silnú identitu:

rehabilitačno-liečebného centra

nie iba kúpeľov.

PRIORITA 4

Rozšíriť spolupráce:

- nemocnice
- poisťovne
- VÚC
- neurológovia
- ortopédi
- pediatri
- psychiatria

10. Vízia o 5 rokov

Ak to dobre uchopíte, môžete byť:

- jedno z najsilnejších regionálnych rehabilitačných centier
- líder v následnej starostlivosti
- unikátne centrum neurorehabilitácie a animoterapie
- kombinácia zdravotníctva + sociálnych služieb + kúpeľníctva
A to je smer, ktorý bude mať rast aj po roku 2030.

Marketingová stratégia 2026–2028

pre Prírodné jódové kúpele

1. Strategický marketingový cieľ

Nie byť vnímaní ako:

- „klasické kúpele“
- alebo „zariadenie pre seniorov“
Ale ako:

„Moderné centrum regenerácie, rehabilitácie a dôstojnej starostlivosti.“

2. Nové positioning značky

Hlavná identita

Spojenie:

- medicíny
- Čížskej prírody
- rehabilitácie
- psychickej regenerácie
- rodinnej starostlivosti

Navrhované positioning heslo

Varianty:

- „Vraciame kvalitu života.“

- „ Miesto kde Vás postavíme na nohy. “
- „Liečba, rehabilitácia a pokoj v jednom mieste.“
- „Miesto, kde sa telo aj psychika vracajú do rovnováhy.“
- „Od rehabilitácie po dôstojnú starostlivosť.“

3. Najdôležitejšia zmena marketingu

PRESTAŤ predávať:

- procedúry
- pobyty
- masáže
- klasické kúpele

ZAČAŤ predávať:

- výsledok
- návrat do života
- pohyb
- samostatnosť
- úľavu
- pokoj rodiny

4. Rozdelenie marketingu na 5 pilierov

PILIER A — FBLaR nemocnica (hlavný odborný pilier)

FBLaR nemocnica

Cieľ:

Stať sa známou rehabilitačnou značkou v regióne.

Komunikovať:

- neurologická rehabilitácia
- pooperančné stavy
- bolesti chrbtice
- pohybový aparát
- geriatrická rehabilitácia
- návrat mobility

Cieľové skupiny:

B2B:

- nemocnice
- ortopédi
- neurológovia
- traumatológovia
- všeobecní lekári

B2C:

- pacienti 45+
- seniori
- rodiny

Marketingové aktivity:

1. Odborný marketing

- konferencie
- odborné dni
- vzdelávania lekárov
- partnerské nemocnice

2. Príbehy pacientov

Extrémne silné.

Napr:

„Po operácii bedra sa vrátila k chôdzi.“

Video obsah:

- rehabilitácie
- fyzioterapia
- odborníci
- výsledky

PILIER B — Hospic a paliatívna starostlivosť

Tu marketing nesmie byť agresívny.

Musí byť:

- empatický
- dôstojný
- pokojný
- ľudský

Hlavné posolstvo:

„Dôstojnosť, pokoj a podpora rodiny.“

Silné témy:

- pomoc rodinám
- psychológ
- pokojné prostredie
- individuálny prístup
- ľudskosť

Funguje:

obsah:

- rozhovory s odborníkmi
- paliatívna osveta
- podpora rodín

Veľmi dôležité:

Budovať:

dôveru

nie reklamu.

PILIER C — DOS / seniori

Positioning:

Nie:
„domov dôchodcov“

Ale:

„Aktívna starostlivosť a rehabilitácia seniorov.“

Marketing:

- zdravé starnutie
- pohyb seniorov
- rehabilitácia
- aktivizácia
- sociálny kontakt

Fungujú:

- videá aktivít
- komunitný život
- príroda
- bezpečnosť

Silný argument:

Prepojenie:

- lekár
- rehabilitácia
- kúpeľná liečba
- opatera

To je obrovská konkurenčná výhoda.

PILIER D — ADHD / autizmus / animoterapia

Toto môže byť:

mediálne najsilnejšia časť značky.

Positioning:

„Centrum podpory detí a rodín.“

Marketing nesmie pôsobiť:

- ezotericky
- alternatívne
- amatérsky

Musí byť:

- odborný
- láskavý
- moderný

Obsah:

- animoterapia
- kontakt so zvieratami
- senzorické programy
- pokojné prostredie
- rodičovská podpora

Veľmi silný formát:

„Príbehy rodín“

Emócia = najväčší marketing.

PILIER E — Kúpele a samoplatcovia

Transformovať z:

„liečebné kúpele“

na:

„regeneračno-rehabilitačné pobyty“

Trendové produkty:

1. Pobyty:

- chrbtica
- stres
- vyhorenie
- regenerácia po operácii

- aktívny senior

2. Firemné pobyty

Veľký potenciál.

Najmä:

- manažéri
- zdravotníci
- IT sektor

3. Preventívna rehabilitácia

Prevencia je Vaša budúcnosť.

5. Digitálny marketing

WEBSTRÁNKA

Musí pôsobiť:

- medicínsky
- moderne
- dôveryhodne
- pokojne

Najväčšia chyba kúpeľov:

zastarané weby.

Web musí mať:

- videá
- príbehy pacientov
- odborníkov
- jednoduché formuláre
- online rezervácie
- jasné diagnózy

SEO stratégia

Budovať pozície:

- rehabilitácia chrbtice
- neurologická rehabilitácia
- kúpele po operácii
- ADHD terapia
- hospic
- geriatrická rehabilitácia

Sociálne siete

Facebook

hlavne:

- rodiny
- seniori
- región

Instagram

emocionálna značka:

- príroda
- prostredie
- príbehy
- personál

YouTube

extrémne podceňované.

Obsah:

- rehabilitácie
- rozhovory
- odborné rady
- animoterapia
- senior programy

6. PR stratégia

Toto je kľúčové.

Témy, ktoré médiá milujú a PJK Číž pôjde do ich komunikácie :

- deti
- seniorov
- rehabilitácie
- ľudské príbehy
- paliatívnu pomoc

Témy pre médiá:

- ADHD a animoterapia
- návraty pacientov do života
- dôstojná paliatívna starostlivosť
- aktívne starnutie
- regionálne zdravotníctvo

7. Employer branding

Najbližšie roky bude personál väčší problém než klienti.

Komunikovať:

- pokojné pracovné prostredie
- stabilita
- medziodborová spolupráca
- ľudský prístup
- príroda

Veľmi dôležité:

Ukazovať:

- sestry
- fyzioterapeutov
- opatrovateľov
- terapeutov

Nie iba vedenie.

8. Strategické partnerstvá

Potrebujete:

zdravotnícke siete

- nemocnice
- ambulancie
- neurológovia
- ortopédi
- pediatri

Ďalej:

- VÚC
- univerzity
- zdravotné poisťovne
- neziskové organizácie

9. Najdôležitejšie KPI na 2 roky

Marketingové:

- obsadenosť lôžok
- počet odporúčaní od lekárov
- počet samoplatcov
- počet dopytov
- návštevnosť webu
- videovzhliadnutia
- PR výstupy

Brandové:

- znalosť značky
- dôvera
- odporúčania rodín

10. Odporúčaný marketingový rozpočet

Ak chcete rast:

- 3–6 % z obratu minimálne
Rozdelenie:

- 35 % digitál
- 25 % video a obsah
- 15 % PR
- 15 % employer branding
- 10 % eventy a odborné aktivity

11. Čo by som spravil okamžite

1.Nový positioning značky.

2.Profesionálne video celej filozofie zariadenia.

3.Nová webstránka.

4.Príbehy pacientov a rodín.

5.Silný LinkedIn/Facebook odborný obsah.

6.Vybudovať mediálne tému:

„moderné centrum následnej starostlivosti“

12. Strategická vízia značky

Ak to dobre uchopíte, značka môže byť vnímaná ako:

- medicínsky dôveryhodná,

- ľudská,
- pokojná,
- moderná,
- odborná,
- unikátna v spojení:
  rehabilitácie + kúpeľov + sociálnej starostlivosti + detskej terapie.
  A to je na Slovensku veľmi silná a pomerne unikátna pozícia.

Čo je podstatné je sa nachystať aj na investovanie do nových technológií :

Máme podaný grant z fondu rozvoja cestovného ruchu kde žiadame robotickú rehabilitáciu a tak sa priblížili k unikátnym technológiám , ktoré by sme našim klientom ponúkali ako nadstavbu bežnej rehabilitácie .

Zároveň je potrebné pre rok 2026 sanovať vrt BČ 5, ktorý nás už stál nemalé finančné prostriedky a zrekonštruovať budovu vrtu HYGEA .

Vytýčené ciele a zamerania

Posilňovať odborný vzťah s lekármi prvého kontaktu s cieľom lepšej informovanosti pacientov o možnostiach kúpeľnej liečby ako aj o možnostiach liečby v nemocnici,

Zvyšovať povedomie mena „Kúpele Číž“, prostredníctvom elektronických masmédií, sociálnych sieti a internetu - cesta k mladšej generácii,

Rovnako posilňovať aktivity so zameraním na budovanie obchodného mena a značky spoločnosti prostredníctvom cestovných kancelárii a zľavových internetových portálov so zameraním na klientelu seniorskej časť populácie,

Udržiavať komunikáciu prostredníctvom všetkých masmédii (podľa finančných možnosti),s cieľom prezentovať povedomie o existencii zariadenia „Kúpele Číž“, ako kúpeľov rodinného typu s vysokou odbornosťou všetkých dostupných indikácii,

Zapájať sa do projektov a výziev Ministerstva zdravotníctva SR, za účelom získania nového materiálno-technického vybavenia do nemocnice a tým zvýšiť možnosti poskytovania zdravotnej starostlivosti,

Podľa doterajšieho vývoja postupného znižovania podielu pacientov ZP na celkovom počte klientov, dopĺňať produkty so zameraním na samoplatcov,

Vyvíjať úsilie s cieľom získať nových partnerov pre poskytovanie liečebno-rekondičných pobytov, nie však cestou nízkej ceny, pokračovať v činnostiach z rokov pred pandémiou, získať zazmluvnenie nemocnice so Všeobecnou zdravotnou poisťovňou,

Pravidelne realizovať kontrolu dodávateľsko – odberateľských zmlúv s cieľom zabezpečenia maximálnej efektivity. Hľadať všetky spôsoby s cieľom minimalizácie energetických a personálnych nákladov,

Vyvíjať maximálne úsilie s cieľom zabezpečiť ekonomickú a finančnú stabilitu Prírodných jódových kúpeľov Číž, a.s., so zreteľou na pretrvávajúce zvýšené ceny energií a miezd.

V Číži, dňa 19.5.2026

.....	.....
Ing. Vladimír Gallo	Mgr. Lukáš Gallo
predseda predstavenstva	podpredseda predstavenstva
za Prírodné jódové kúpele Číž, a.s.	za Prírodné jódové kúpele Číž, a.s.

ZOZNAM PRÍLOH

PRÍLOHA Č.1 Účtovná závierka zostavená k 31.12.2025

PRÍLOHAČ.2 Správa nezávislého audítora pre akcionárov spoločnosti Prírodné jódové kúpele Číž a.s.