

OBSAH

PRÍHOVOR RIADITEĽA	2
1. ZÁKLADNÉ ÚDAJE SPOLOČNOSTI	3
2. VYHODNOTENIE VÝSLEDKOV VÝROBNEJ ČINNOSTI A TECHNICKÉHO VÝVOJA V OBLASTI PODNIKATEĽSKÝCH AKTIVÍT V OBDOBÍ ROKA 2013.	4
2.1. ANALÝZA PODNIKATEĽSKÝCH ZÁMEROV A AKTIVÍT V OBLASTI INVESTIČNÝCH ČINNOSTÍ A ICH REALIZÁCIA NA JEDNOTLIVÝCH STREDISKÁCH PRÍPRAVY, VÝROBY A FINÁLNEHO SPRACOVANIA.	4
2.2. ZHODNOTENIE OBCHODNEJ ČINNOSTI ROKU 2013	6
2.3. PREHLAD MARKETINGOVÝCH AKTIVÍT	11
3. VÝSLEDKY HOSPODÁRSKEJ ČINNOSTI A.S. PROMPT V ROKU 2013	12
3.1. STAV MAJETKU A.S. PROMPT, TLAČIAREŇ CENÍN	12
3.2. PLNENIE FINANČNÉHO PLÁNU ZA ROK 2013	13
3.3. NÁVRH NA ROZDELENIE ZISKU - VYSPORIADANIE STRATY	15
3.4. INÉ ÚDAJE	15
4. ŠTRUKTURÁLNE ZASTÚPENIE ĽUDSKÝCH ZDROJOV V SPOLOČNOSTI V ROKU 2013	16
5. MZDOVÁ A SOCIÁLNA POLITIKA V ROKU 2013	20
6. NÁVRH INVESTIČNÝCH PLÁNOV, ZÁMEROV A RIEŠENÍ PRE ROK 2014	21
7. FINANČNÝ PLÁN NA ROK 2014	22
7.1. PLÁN OBCHODNÝCH AKTIVÍT	22
7.2. FINANČNÝ PLÁN NA ROK 2014	23
ZÁVER	24
SPRÁVA NEZÁVISLÉHO AUDÍTORA	25
DODATOK SPRÁVY AUDÍTORA	26
VÝKAZ ZISKOV A STRÁT	27
SÚVAHA	31
POZNÁMKY K ÚČTOVNEJ ZÁVIERKE ZA ROK 2013	39

Príhovor riaditeľa spoločnosti PROMPt, tlačiareň cenín, a.s.

Ak mám stručne zhodnotiť rok 2013, môžem povedať, že bol ťažký, ale zvládli sme ho úspešne. Plány a predsavzatia ktoré boli stanovené, vychádzali z ťažkého roka 2012, no boli stanovené reálne. Pre našu spoločnosť sa začiatok roka nevyvíjal najlepšie, nakoľko sme v prvom kvartáli dosahovali polovičné výnosy oproti plánu. Trápenie však vystriedal úspech v nasledujúcom období, ktoré sa nieslo v duchu úspešných mesiacov. Celý rok sme však zaznamenávali značné výkyvy, ktoré prinášali nerovnomernú záťaž na výrobnú časť spoločnosti. Vďaka úsiliu celého tímu sme plánovaný ročný plán tržieb z predaja nie len splnili, ale prekročili o viac ako 123 tisíc EUR. V porovnaní s rokom 2012, ktorý sme ukončili so stratou, v roku 2013 sme dosiahli mierny zisk a to 154,33 EUR po zdanení. Plánovaný zisk sme nedosiahli, avšak v roku 2013 sme získali mnohých nových zákazníkov, pri ktorých sme vynaložili značné úsilie na ich získanie. Či už v podobe zníženej marže alebo iných nákladov spojených s ich získaním.

Vzhľadom na hlavné zameranie našej spoločnosti, tlač cenín, môžem konštatovať, že plníme aj naďalej náš zámer a väčšina našej výroby je v podobe ceninovej a inej tlače s vysokou úrovňou ochranných prvkov. Efektivita vyťaženia vlastných strojov za rok 2013 ukázala až 93% výroby vo vlastnej réžii a 7% výroby v kooperácii.

V roku 2013 sme splnili mnohé ďalšie ciele ako recertifikáciu všetkých noriem ISO, ktoré naša spoločnosť mala. Potvrdili sme tým vysokú kvalitu nastavených procesov v spoločnosti v rámci kvality výroby, informácií, bezpečnosti pri práci a zodpovednosti voči životnému prostrediu. Získali sme obnovenie Potvrdenia o bezpečnosti podnikateľa vydaného NBÚ s úrovňou „dôverné“ s platnosťou do roka 2018.

Rok 2013 zaznamenal niekoľko personálnych úprav v spoločnosti. Z dôvodu zvyšovania kvality bola obsadená pozícia vedúceho výroby, začiatkom roka sme prijali skúseneho manažéra do obchodného tímu a koncom roka nastala zmena na pozícii riaditeľa spoločnosti.

Som presvedčený, že do roku 2014 vchádzame pripravení a odhodlaní plniť stanovené ciele. Verím, že personálne a kvalitatívne nastavenie spoločnosti predstavuje silný základ ďalšieho rozvoja spoločnosti.



Mgr. Tomáš Prutzer

riaditeľ a.s.

1. Základné údaje spoločnosti

Charakteristika spoločnosti PROMPt, tlačiareň cenín, a. s.

PROMPt, tlačiareň cenín, a. s. bola založená jednorazovo v zmysle zákona č. 104/1990 Zb. zakladateľskou zmluvou zo dňa 19.10.1990 a zapísaná v Obchodnom registri Okresného súdu Bratislava I, oddiel SA, vložka č. 72/B zo dňa 1. 12. 1990.

PROMPt bol v počiatku založený na tlač cenných papierov, čo dovtedy na Slovensku neexistovalo. Preto aj prvý názov firmy bol PROMPt, tlačiareň cenných papierov. Preto bolo potrebné požiadať Štátnu banku Československú v Prahe o vydanie licencie. Licencia bola schválená výnosom č. 712/91/1180 zo dňa 2. 9. 1991.

Vznikom Slovenskej republiky nadobudli účinnosť nové právne skutočnosti a podľa nich musela spoločnosť požiadať Ministerstvo financií o potvrdenie udelenej licencie.

Rozhodnutie č. 52/1600/1993 zo dňa 1. 6. 1993 skonštatovalo pokračovanie platnosti licencie.

Neskôr vzhľadom na sortiment výrobkov zmenila firma názov na tlačiareň cenín. Išlo o to, že okrem cenných papierov sa začali vyrábať aj dokumenty, ceniny a presne a prísne evidované tlačoviny.

Spoločnosť sa podľa živnostenského listu zaoberá týmito oblasťami výroby:

- počítačová grafika
- polygrafická výroba
- automatizované spracovanie údajov
- nákup a predaj tovarov (na tovar, ktorý vyžaduje osobitné povolenie možno nákup a predaj tovaru vykonať len s osobitným povolením)
- tvorba a tlač obchodovateľných cenných papierov

Peter Harčarik	riaditeľ	do 31.10.2013
Mgr. Tomáš Prutzer	riaditeľ	od 01.12.2013
Ing. Miroslava Klottonová	obchodná námestníčka	
Ing. Daniela Havrilová	ekonomická námestníčka	
Vladimír Sedlár	výrobnotechnický námestník	

PREDSTAVENSTVO:	Peter Harčarik	predseda	do 31.10.2013
	Ing. Miroslava Klottonová	člen predstavenstva	
	Vladimír Sedlár	člen predstavenstva	

DOZORNÁ RADA:	Doc. Dr. František Moravický, CSc.	predseda dozornej rady
	Ing. Dušan Kasan	člen dozornej rady
	Ing. Mgr. Mária Prutzerová	člen dozornej rady

Výška základného imania predstavovala v roku 2013 sumu 531 200 €. Cenné papiere tvoria akcie na doručiteľa v zaknihovanej podobe v stredisku cenných papierov.

Majoritným vlastníkom 80% akcií je BrillCom, a.s. v likvidácii, čo predstavuje 12 800 akcií v menovitej hodnote jednej akcie 33,20 € teda v celkovej hodnote 424 960 €. Minoritným vlastníkom je WEON group a.s. Bratislava, ktorá vlastní 20% akcií čo predstavuje 3200 akcií v menovitej hodnote jednej akcie 33,20 €, t.j. 106 240 €.

V roku 2013 nenadobudla akciová spoločnosť PROMPt, tlačiareň cenín vlastníctvo vlastných ani cudzích akcií, ani akcií spriaznených osôb.

PROMPt, tlačiareň cenín, a. s. nemá v zahraničí žiadnu organizačnú zložku.

2. Vyhodnotenie výsledkov výrobnnej činnosti a technického vývoja v oblasti podnikateľských aktivít v období roka 2013.

2.1. Analýza podnikateľských zámerov a aktivít v oblasti investičných činností a ich realizácia na jednotlivých strediskách prípravy, výroby a finálneho spracovania.

Zabezpečenie a zvládnutie obchodno-výrobných aktivít v podmienkach dnešnej ekonomickej náročnosti získania a predovšetkým udržania si domácej i zahraničnej klientely na trhu sa javila ako prvoradá priorita k úspešnému završeniu plánovaných úloh v uplynulom období roka 2013. Personálne obmeny v priebehu uplynulého roka v riadiacom i obchodno-výrobnom procese, dali nový impulz k nasmerovaniu spoločnosti Prompt, tlačiareň cenín, a.s. na rozšírenie obchodno-výrobného portfólia s cieľom zvýšenia úrovne ponuky, kvality ako aj zabezpečenia ceninovej i komerčnej tlače.

Nové okolnosti uvažovania štátnych orgánov o zámere vybudovať novú štátnu tlačiareň cenín v období rokov 2014 - 2015 nás vedie k novému zváženiu a smerovaniu investičných krokov, ktoré by dlhodobo viedli k stabilizácii a rozvoju tlačiarenskej spoločnosti.

Z tohto dôvodu boli investičné zámery v priebehu celého roka 2013 na týchto strediskách riešené s ohľadom na túto skutočnosť so zámerom celkového prehodnotenia nasledujúcich investičných aktivít a cieľov.

Stredisko prípravy výroby – DTP

Zhotovenie a príprava tlačových podkladov do procesu tlače sa v priebehu roka 2013 udržala v kvalite spracovania bez zreteľných zmien. Počas celého roka prebiehala aj naďalej aktualizácia starých tlačových podkladov jednotlivých zákaziek ako aj ich archivácia v rámci integrovaného systému riadenia.

V priebehu zhotovenia nových grafických podkladov (giloší) a prípadného zakomponovania špeciálnych efektov do ich častí bol z potreby resp. požiadaviek našich klientov zakúpený a následne uvedený do praxe nový kreatívny-grafický gilošovací program Exentro, ktorý nám umožňuje kreatívnejším spôsobom vytvárať a aplikovať rôzne textové, líniové a gilošové zabezpečovacie prvky do grafiky.

Z dôvodu zvyšovania úrovne v niektorých aktualizovaných programoch (Excel, Photoshop) boli uskutočnené potrebné odborné školenia a následné ich využívanie v praxi.

V nastávajúcom období by ale bolo potrebné zvážiť využitie doterajších priestorov DTP v rámci ich efektivity v súvislosti pre prípadné ďalšie technologické inštalácie a inovácie na predvýrobnom procese v nadchádzajúcom čase.

Stredisko tlače

Ako v každom výrobnom procese dnešnej doby, tak aj v našom bolo potrebné prispôbiť sa požiadavkám spracovania zákazkovej náplne, a to nie len v smere udržania si doterajšej kvality, ale predovšetkým plniť termínovo dohodnuté záväzky. Tento dlhodobý ale neustále sa zvyšujúci trend kládol aj v minulom roku nároky nielen na techniku no hlavne na zamestnancov tlače.

Nie každý sa dokázal prispôsobiť danej situácii, a preto dochádzalo k personálnym obmenám, s cieľom eliminovať nepriaznivé faktory na výrobu ovplyvňujúce plnenie požadovaných nárokov domácej i zahraničnej klientely.

Najväčší nápor na stredisko tlače vychádzal v priebehu minulého roka 2013 predovšetkým zo zvýšených odberov kontrolných známok na alkohol pre jednotlivých výrobcov liehu prípadne dovozcov a dodržiavanie zmluvných termínov zhotovenia. Aj napriek týmto skutočnostiam nebol plánovaný výrobný program ďalšej zákazkovej činnosti narušený a ohrozený.

S plným využitím doterajšieho technického vybavenia boli splnené výkony dosiahnuté len na základe zvýšeného úsilia zamestnancov tlače, a to predovšetkým v závere uplynulého roka. S prihliadnutím na tieto skutočnosti bolo potrebné na úseku tlače uskutočniť celú kompletnú výmenu opotrebovaných dielov a ďalšieho strojného príslušenstva na niektorých výrobných zariadeniach pre udržanie kvality nasledujúcej výroby.

Je zároveň potrebné opätovne zvážiť investíciu do ďalšieho (viac-farbového) ofsetového stroja, ktorá by priniesla možnosti zvýšenia ponuky aktuálneho výrobného programu v oblasti konvenčnej i špecializovanej tlače.

Stredisko dokončujúcej výroby

Udržanie dokončujúceho spracovania výroby, a to predovšetkým po stránke kvality bolo v podmienkach termínového plnenia vysoko náročné a zároveň vyžadujúce si zvýšenie pracovného nasadenia nad rámec pracovného času. Získanie nových (ceninových) zákaziek malo v priebehu roka nemalý vplyv aj na doplnenie doterajšieho stavu zamestnancov v oblasti dokončujúcej výroby, ktorí by plnili vysoké nároky vyplývajúce zo systému medzioperačnej kontroly na tomto stredisku. Charakter nových zákaziek a ich dokončujúceho spracovania si vyžiadali v snahe realizovania špeciálnych požiadaviek klientely zakúpenie nového, baliaceho produktívnejšieho zariadenia zn. MINIPACK-FC76A, ktoré spĺňa nami požadované kritéria. Stav našej výrobnéj produkcie a jeho dokončujúceho spracovania v uplynulom roku 2013 bol svojim zameraním nemenný, a preto si nevyžadoval zásadné technologické zmeny a zásahy.

Aktivity v oblasti vývoja našej spoločnosti a náklady na túto činnosť.

V oblasti vývoja sme sa zamerali iba na bežné zdokonaľovanie ponúkaných produktov v záujme ich lepšieho predaja a zvyšovania ich ochrany.

Náklady spojené s touto činnosťou predstavujú bežné prevádzkové náklady, o ktorých osobitne spoločnosť neúčtuje.

Vplyv na životné prostredie.

Spoločnosť Prompt, a.s. tlačiareň cenín je držiteľom 4 certifikátov. To ju zaväzuje nielen k vysokému stupňu kvality výroby, bezpečnosti informácií, ochrany zdravia pri práci, ale aj k ochrane životného prostredia.

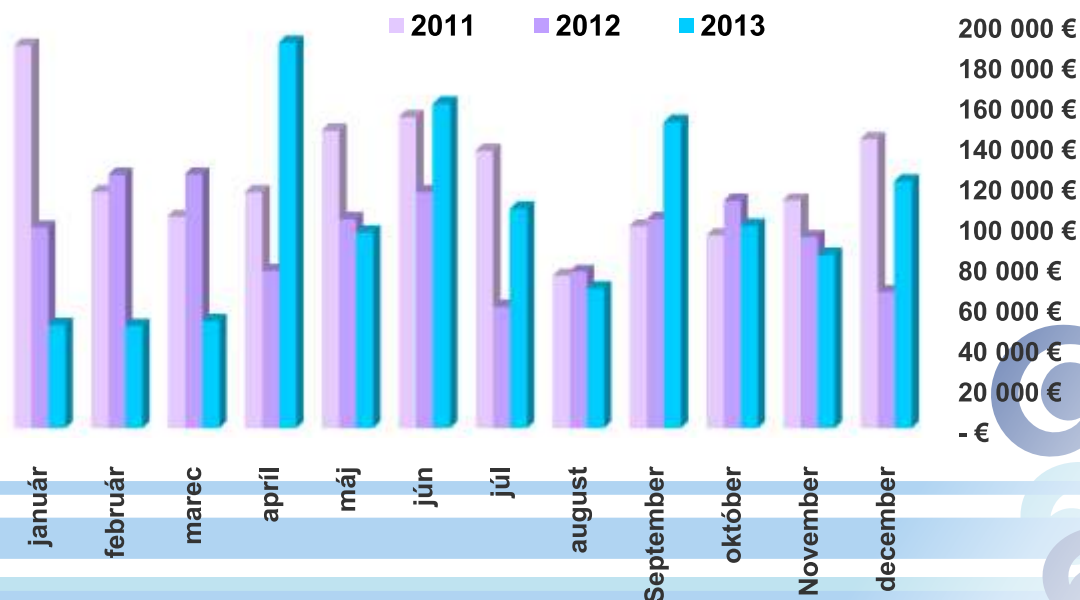
To zabezpečuje hlavne:

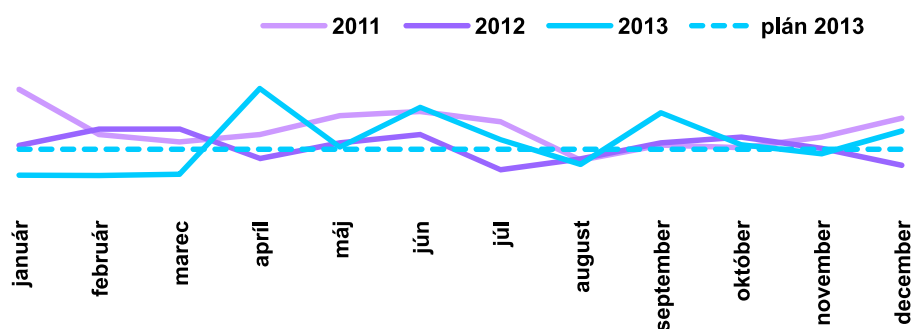
- používaním výlučne ekologických farieb
- odovzdávaním odpadového papiera na spracovanie
- likvidáciou odpadových a znečistených materiálov špecializovanými firmami

2.2 Zhodnotenie obchodnej činnosti roku 2013

Ak máme zhodnotiť našu činnosť v uplynulom roku, môžeme konštatovať že sme rok zavŕšili úspešne. Obchodný plán pre rok 2013 vychádzal zo skúseností uplynulých rokov a bol zostavený na základe dôkladnej analýzy kľúčových zákaziek, znalosti zákazníkov a našich možností za obdobie ostatných rokov. Aj napriek jeho dôslednej príprave nás vývoj v prvých mesiacoch roka zaskočil a boli sme nútení vykonať jeho analýzu a navrhnuť opatrenia. Analýzou zostaveného plánu sme zistili, že plán na rok 2013 bol jednoznačne stanovený reálne - nedošlo k žiadnej nečakanej strate zákazníkov ani avizovanému zníženiu odberov, alebo zrušeniu zmluvného vzťahu. Podľa štruktúry zákaziek, ktoré tvoria plán nebol zásadný rozdiel oproti pôvodným odhadom. Stav, ktorý bol indikovaný neplnením plánu v prvých mesiacoch, bol len premietnutím časového sklzu zákaziek o čom svedčia výkony nasledujúcich mesiacov. Pre dosiahnutie nápravy sme zintenzívnili komunikáciu so zákazníkmi s cieľom zistiť, potvrdiť a spresniť plánované objemy a časové odhady realizácie objednávok. Mesačné výkyvy signalizovali nerovnomernosť mesačného plnenia, ale v porovnaní s celoročným hodnotením môžeme skonštatovať, že aj napriek neľahkému začiatku roka sme plán výkonov splnili. Konečné výsledky roku 2013 v reči čísel hovoria jasne a v tejto výročnej správe sú stručne zhrnuté najdôležitejšie aspekty, na základe ktorých uvedený rok hodnotíme.

MESAČNÉ BILANCIE			
	2011	2012	2013
január	187 544,00 €	98 210,32 €	50 392,29 €
február	115 658,30 €	124 008,43 €	49 847,59 €
marec	103 459,00 €	124 267,45 €	52 231,87 €
apríl	115 427,00 €	76 881,24 €	188 909,06 €
máj	145 732,30 €	102 255,27 €	95 679,10 €
jún	152 252,30 €	115 608,37 €	158 956,93 €
júl	135 721,30 €	59 140,49 €	107 379,72 €
august	74 616,00 €	76 514,94 €	68 110,02 €
september	98 808,30 €	102 320,42 €	150 037,49 €
október	94 345,50 €	111 274,16 €	98 990,26 €
november	111 581,00 €	93 484,01 €	84 686,87 €
december	141 568,00 €	66 379,72 €	120 923,63 €

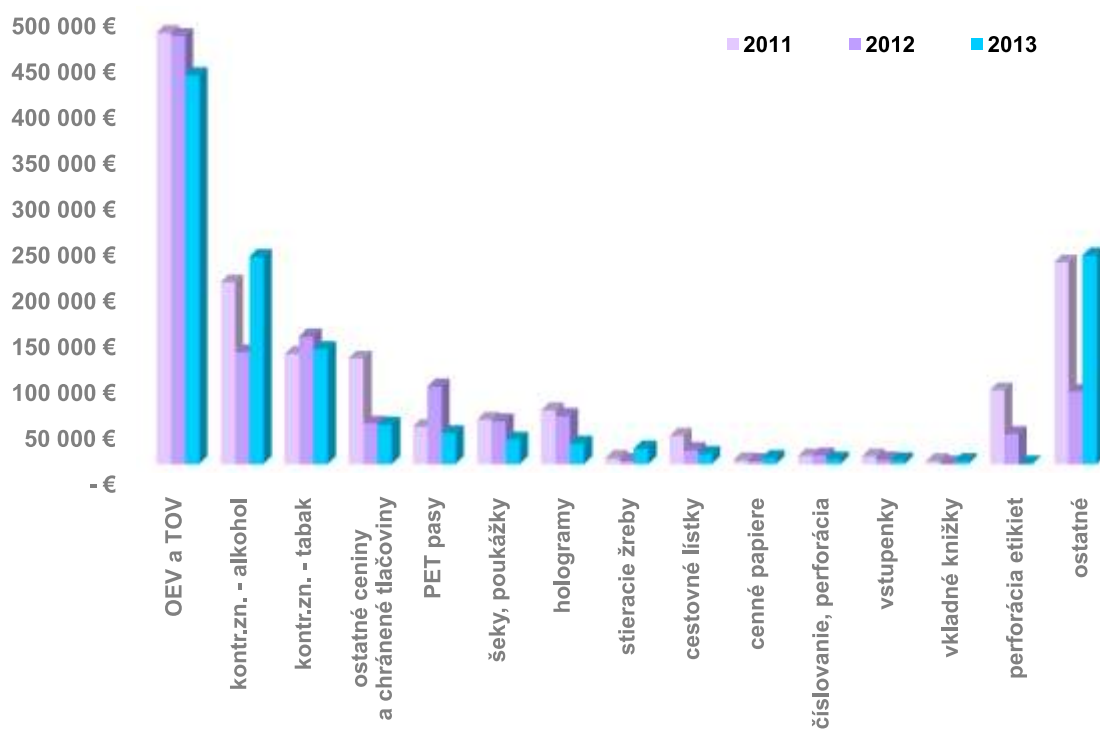




Už pri prvom pohľade na dosiahnuté obraty jednotlivých mesiacov je vidieť nevyváženosť medzi jednotlivými mesiacmi, ba dokonca prepád hneď v úvode roku, kedy sme opakovanne nedosiahli plánovaný mesačný obrat 92 000 €. Ako už bolo spomenuté, išlo o nerovnomerné rozdelenie zákaziek medzi jednotlivé mesiace roku, čo vyplynulo zo zmenenej požiadavky klienta na termíny plnenia. Požadovaný celkový obrat bol vyšší v porovnaní s rokom 2012, ale najväčšie zákazky sa realizovali iba v troch mesiacoch roka. O to väčšiu snahu bolo treba vyvinúť na doplnenie objemov v ďalších mesiacoch. Prepád prvých mesiacov vo výkonoch sa podarilo dohnať na plánovaný objem už v prvom polroku, ale kolísanie medzi jednotlivými mesiacmi pokračovalo.

Ak hodnotíme celkové výsledky v porovnaní s rokmi predošlými tak musíme priznať, že výsledok nie je taký aký sme dosahovali v úspešnejších rokoch 2009 – 2011, ale podarilo sa nám plán výkonov splniť, ba ja prekročiť. Paradoxne sme ale nesplnili plánovaný zisk. Toto je podľa skúseností, ktoré máme s obchodnou a finančnou politikou v roku 2013, spôsobené mimoriadnym tlakom na znižovanie ceny konečných výrobkov napriek narastajúcim cenám vstupov. Tento problém budeme musieť riešiť aj v roku 2014 a hľadať možné úspory nie len v technologických postupoch, ale tiež prenesením tohto tlaku na dodávateľov a následne na zníženie cien vstupných materiálov. Často sa na trhu až nezdravo bojuje o získanie a udržanie si zákazníka na úkor cien a obchodných marží. Okrem tohto na vývoj cien a obchodnú politiku všeobecne vplývajú aj verejné obstarávania realizované formou elektronických aukcií. V elektronickej aukcii je jediným kritériom úspešnosti najnižšia cena za požadovaný predmet zákazky, čo núti účastníkov aukcie znižovať ceny takmer na úroveň výrobných nákladov.

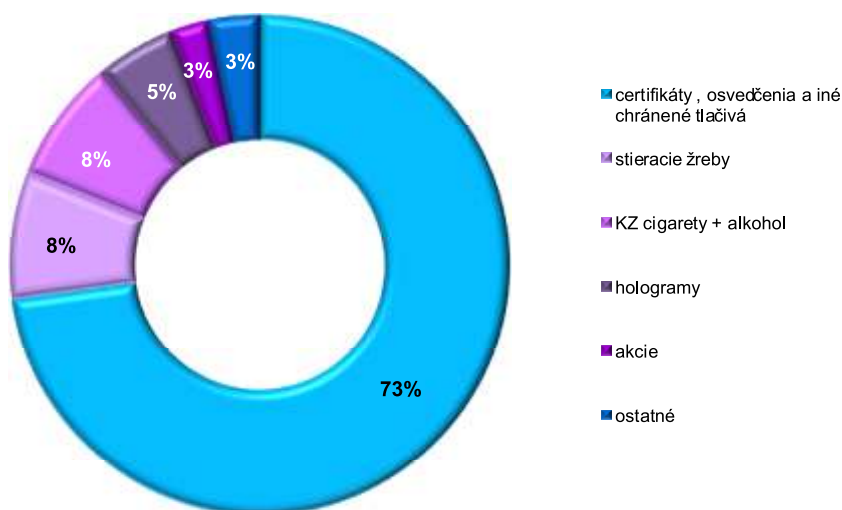
VYBRANÉ VÝROBKY			
	2011	2012	2013
OEV a TOV	493 364,30 €	490 026,00 €	444 846,29 €
kontr.zn. - alkohol	207 778,90 €	127 678,30 €	236 497,94 €
kontr.zn. - tabak	125 427,90 €	145 375,80 €	131 072,31 €
ostatné ceny a chránené tlačoviny	120 471,10 €	46 019,70 €	44 303,80 €
PET pasy	42 297,00 €	88 005,00 €	34 660,00 €
šeky, poukážky	50 476,20 €	48 350,50 €	27 535,80 €
hologramy	60 912,10 €	54 228,20 €	22 628,10 €
stieracie žreby	6 030,00 €	3 021,70 €	16 973,00 €
cestovné lístky	31 827,60 €	15 174,00 €	10 896,90 €
cenné papiere	3 575,00 €	2 729,00 €	6 378,00 €
číslovanie, perforácia	8 604,10 €	9 349,60 €	5 061,00 €
vstupenky	8 367,50 €	4 347,10 €	3 781,50 €
vkladné knižky	2 700,00 €	- €	3 100,00 €
perforácia etikiet	84 220,50 €	33 736,50 €	- €
ostatné	230 660,80 €	82 303,40 €	238 410,19 €



Ako je vidieť z porovnania vybraných výrobkov, stále tvoria najväčší objem výroby doklady „osvedčenia o evidencii“ a „technické osvedčenia vozidiel“ pre odberateľov - MDVRR SR a dovozcov automobilov. Na ďalších priečkach sú kontrolné známky na alkohol a tabak, ostatné ceniny a iným spôsobom chránené tlačoviny, pasy pre zvieratá, šeky, poukážky, ďalej hologramy a ďalšie. Je viditeľné, že tak ako sa nám niektoré výrobky v sortimente postupne znižujú, tak záujem o iné mierne rastie. Zo strany zákazníkov je záujem napríklad o stieracie žreby, kde riešime zlepšenie technológie. Práve na tento druh produktu sa musíme zamerať, aby sme vedeli ponúknuť to, čo zákazník požaduje.

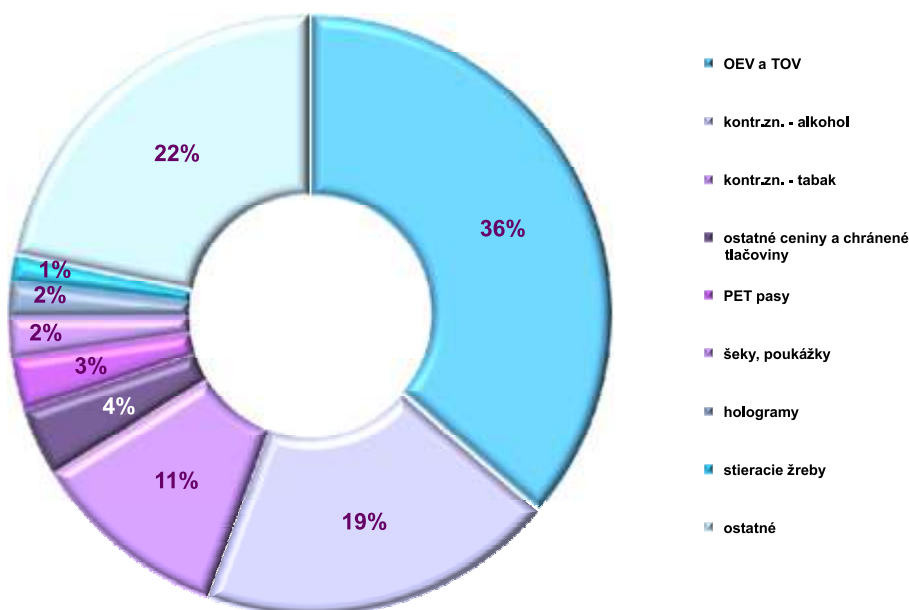
Noví zákazníci 2013 - podľa obratu		
typ zákazky	obrat	percento
nad 10 000 €	183 527,10 €	89,5%
do 10 000 €	21 473,97 €	10,5%

V roku 2013 bolo celkove vypracovaných 1087 kalkulácií, z ktorých vyplynulo 805 realizovaných zákaziek. Podarilo sa nám získať 57 nových zákazníkov, čo vo finančnom vyjadrení predstavuje celkový objem nových zákaziek za takmer 205.000,- €. Prevažná väčšina novozískaných zákaziek a klientov (takmer 97%) bolo práve z oblasti ceninovej, bezpečnostnej a špeciálnej tlače.



Celkové hospodárske výsledky roku 2013 môžeme hodnotiť z viacerých hľadísk. Porovnaním produktového portfólia zistíme, že viac ako 80 % tvoria chránené a špeciálne tlačoviny. Z dlhodobého vývoja zákazkovej náplne je zrejmé, že tlač cenných papierov v ich pôvodnej podobe ktorá bola v prvých rokoch našou nosnou náplňou, má klesajúcu tendenciu. Na rozdiel od toho stúpajú požiadavky trhu na tlač iných druhov chránených tlačovín, s využitím všetkých dostupných ochranných prvkov zamedzujúcich falšovanie. A práve pre tento segment máme najlepšie predpoklady - viac ako 20 ročnú skúsenosť podporenú získanými certifikátmi (certifikát NBU o priemyselnej bezpečnosti podnikateľa a ISO/IEC 27001:2005 na bezpečnosť informácií). V orientácii na zákazníka treba pripraviť nové projekty pre zvýšenie lojality zákazníkov k našim výrobkom a firme vôbec.

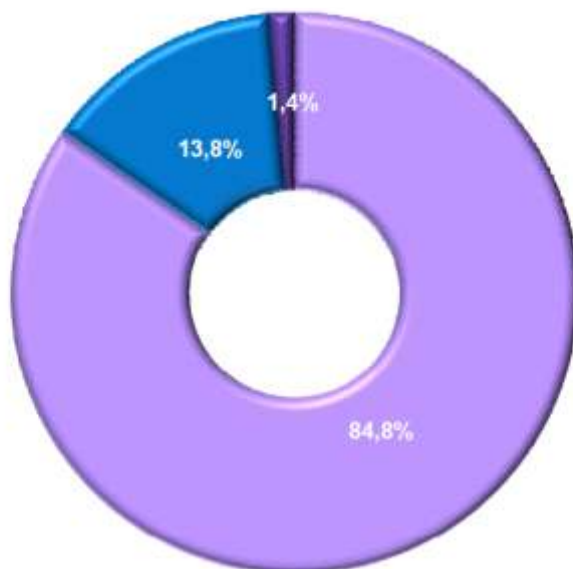
VYBRANÉ VÝROBKY		
	2013	podiel
OEV a TOV	444 846,29 €	36,3%
kontr.zn. - alkohol	236 497,94 €	19,3%
kontr.zn. - tabak	131 072,31 €	10,7%
ostatné ceniny a chránené tlačoviny	44 303,80 €	3,6%
PET pasy	34 660,00 €	2,8%
šeky, poukážky	27 535,80 €	2,2%
hologramy	22 628,10 €	1,8%
stieracie žreby	16 973,00 €	1,4%
ostatné	267 627,60 €	21,8%



Na dosiahnuté výsledky sa môžeme pozrieť aj z hľadiska farebnej náročnosti tlače a ďalej podľa podielu vlastných výkonov v pomere ku kooperáciám. Pri porovnaní farebnej náročnosti sú v jednej skupine s jednofarebnou tlačou aj akcie a cenné papiere ktoré sú síce viac farebné, ale sa tlačia priamymi sólo farbami. V ďalšej časti produkcie sú maximálne dvojfarebné a v poslednej tri a viac farebné (plnofarebné) výrobky. Z porovnania je zrejmé, že najväčší podiel vyrobených zákaziek predstavujú plnofarebné – takmer 85 %.

Porovnanie tlačených zákaziek podľa farebnosti		
farebnosť	objem	podiel
viac ako trojfarebná tlač	967 953,63 €	84,8%
max. dvojfarebná tlač	157 744,05 €	13,8%
akcie + číslovanie / 1 farba	16 298,51 €	1,4%

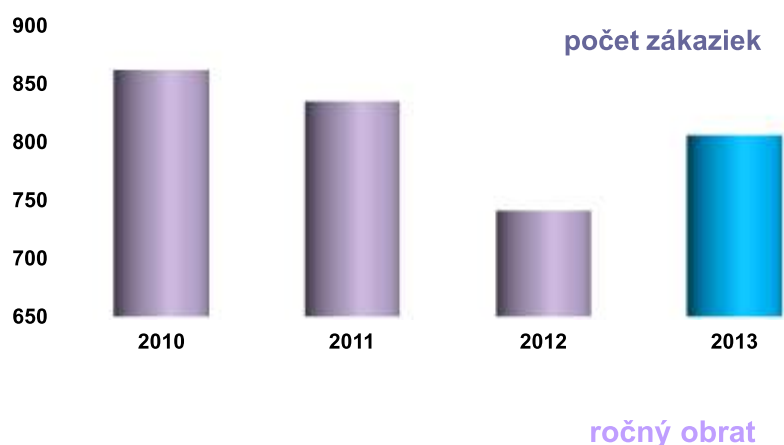
■ viac ako trojfarebná tlač ■ max. dvojfarebná tlač ■ akcie + číslovanie / 1 farba



Vlastné výkony sa na celkovom výsledku podielajú 93%, zvyšok je podiel kooperácií a inak zaradených zákaziek.

Pomer vlastnej tlače a kooperácií		
typ zákazky	objem	podiel
vlastné výkony	1 147 672,73 €	93,6%
kooperácie	61 372,10 €	5,0%
iné	17 100,00 €	1,4%

PREHĽAD VÝVOJA POČTU ZÁKAZIEK A ROČNÉHO OBRATU				
	2010	2011	2012	2013
počet zákaziek	861	834	740	805
ročný obrat	1 515 373 €	1 476 713 €	1 150 345 €	1 226 145 €



Rok 2013 bol aj rokom, kedy sme v rámci recertifikačného auditu úspešne obhájili všetky doteraz získané certifikáty integrovaného systému riadenia – ISO/IEC 27001:2005 bezpečnosti informácií, ISO 9001:2008 kvality, ISO 14001:2004 environmentálneho manažérstva a OHSAS 18001:2007 bezpečnosti a ochrany zdravia pri práci. V prípade úspešných dohľadových auditov ostávajú v platnosti do roku 2016. V tomto roku sme tiež obhájili Potvrdenie o priemyselnej bezpečnosti podnikateľa vydaný Národným bezpečnostným úradom na stupeň utajenia dôverné, ktorý je v platnosti až do roku 2018. Certifikát ISO/IEC 27001:2005 na bezpečnosti informácií a Potvrdenie o priemyselnej bezpečnosti podnikateľa NBÚ sú s ohľadom na zameranie našej firmy základnými atribútmi bezpečnosti.

Meradlom úspešnosti spoločného snaženia vedenia spoločnosti, obchodu a výroby je spokojnosť zákazníkov. Preto nemožno zabúdať aj na ľudský faktor, ktorý je súčasťou každej poskytnutej služby. Kvalitu našich služieb ovplyvňujú práve naši „ľudia“ - zamestnanci. Zákazník posudzuje nie len kvalitu „merateľnú“ ale sleduje aj to, ako sa zamestnanci správajú a toto všetko ovplyvňuje jeho rozhodnutie či príde k nám aj v budúcnosti. Našou úlohou je teda získať, motivovať a udržať si kvalitných zamestnancov, ktorí vedia jednať so zákazníkmi a promptne reagovať na všetky ich požiadavky. Mottom našej práce je, že najväčšiu hodnotu spoločnosti vytvárajú spokojní zákazníci a tímová práca je základom úspechu firmy. Prezentované výsledky sú odrazom dôvery našich zákazníkov a znovu potvrdzujú, že úspešnosť v konkurenčnom prostredí nezávisí vždy len od ceny, ale aj od komplexnosti ponúkaných služieb, termínovej ústretovosti a celkového prístupu k zákazníkom.

Značný vplyv na dosiahnuté výsledky má aj náš vzťah nielen s našimi odberateľmi, ale aj ostatnými obchodnými partnermi - dodávateľmi (napr. základných komponentov ako sú papier a farby), ale aj ostatnými poskytujúcimi nám napr. kvalitné a promptné servisné služby, ktorým sa aj touto cestou chceme poďakovať.

2.3 Prehľad marketingových aktivít

Iba robiť svoju prácu dobre nestačí - firma o nej musí vedieť aj informovať. V tomto duchu sme sa snažili dať o sebe vedieť nie len v okruhu existujúcich, ale najmä smerom k potenciálnym zákazníkom. Aby bola firma na trhu úspešná, musí sa jej marketingová stratégia sústrediť na zákazníka, na uspokojovanie jeho potrieb, požiadaviek a očakávaní. Pretože iba spokojný a lojálny zákazník vytvára firme zisk. Pri posilňovaní našej pozície na konkurenčnom trhu nám pomáha nielen spokojnosť zákazníkov, ale aj prezentácia firmy a intenzívne budovanie firemnej značky. Naša marketingová činnosť bola do značnej miery limitovaná vyčlenenými finančnými prostriedkami, ale aj napriek tomu sme sa snažili využiť každú príležitosť na zviditeľnenie a získanie nových obchodných príležitostí.

V nadväznosti na skúsenosti minulých rokov sme v roku 2013 na získanie nových obchodných príležitostí využili platenú službu portálov www.poziadavka.sk a www.123dopyt.sk, odkiaľ sú nám pravidelne zasielané požiadavky klientov na tlačové služby. Službu týchto portálov sme využili aj na zasielanie požiadaviek od verejných zadávateľov. Ďalej sme využili zverejnenie zápisov v odbornej polygrafickej ročenke „Polygrafia Slovenska 2014“, ktoré sme využívali aj v minulosti.

Direct marketing sa stal neoddeliteľnou súčasťou marketingovej komunikácie so zákazníkmi. Využili sme tento spôsob, keď sme priamo oslovovali vybrané cieľové skupiny s ponukou našich konkrétnych služieb a produktov. (vysoké školy, certifikačné organizácie, poisťovne).