

FaxCOPY



VÝROČNÁ SPRÁVA 2013

Obsah

Úvod	4
Príhovor	4
Predajná sieť - regióny	5-15
Trhové podiely a štruktúra tržieb	16
Štruktúra obratu podľa obratových skupín	16
Podiel tovarových skupín na obrate	17
Malá kancelárska technika	18-21
Veľká kancelárska technika	22
Predaj foto & video	23-24
Predaj spotrebných materiálov	25-29
Predaj kancelárskych potrieb	30
Predaj služieb	31
Základné ukazovatele	32
Základné ukazovatele	32
Výkaz ziskov a strát	33
Orgány a organizačná štruktúra	34
Orgány spoločnosti	34
Organizačná štruktúra	35
Zamestnanci	36
Majetkové účasti	37
Účtovné výkazy	38
Sociálny fond	39
Správa dozornej rady	40
Správa nezávislého audítora	41
Prehľad pobočiek	42

Príhovor

Vážené dámy a páni,

Rok 2013 sa niesol pre našu spoločnosť v znamení pokrízovej konsolidácie. Po celom rade opatrení, nezriedka aj bolestivých, sa postupne začínajú prejavovať zmeny k lepšiemu.

K 1.1.2013 bola zo spoločnosti FaxCopy úspešne vyčlenená do samostatnej dcérskej spoločnosti CBC Slovakia s.r.o. divízia predaja veľkej kancelárskej techniky a riešení spolu s kompletným servisom kancelárskej techniky. Mladá dcérska spoločnosť úspešne rozbehla svoju činnosť a od počiatku dosahuje výborné výsledky. Zostávajúca časť FaxCopy sa po reorganizácii naplno sústredila na retailový predaj menšej kancelárskej techniky a spotrebných materiálov, papiera a kancelárskych potrieb ako aj poskytovanie reprografických služieb v predajniach. Úspešne sa rozvíja aj predaj sortimentu foto - video, na ktorý sa špecializuje jedna z predajní a súčasne poskytuje zázemie pre predaj tejto vysoko špecializovanej techniky prostredníctvom zvyšku predajní a e-shopu.

Novým dynamicky sa rozvíjajúcim predajným kanálom sa stal e-shop www.faxcopy.sk, kde je nárast objemu predaja a počtu objednávok násobný v porovnaní s predchádzajúcimi obdobiami. Rovnako sa ako správna ukázala orientácia na segment fotodarčiekov (personalizovaná potlač predmetov ako tričká, hrnčeky a pod., tlač kalendárov alebo obrazov z dodaných podkladov zákazníka), kde sú tiež medziročné nárasty v desiatkach percent. Podarilo sa stabilizovať nové predajne v nákupných centrách Bratislava – Centráľ, Košice – Aupark a Žilina – Aupark a otvorili nové dve predajne v Bratislave v nákupných centrách Avion a Eurovea. Ukazuje sa, že takéto predajne môžu po prekonaní nábehu dosahovať stabilné kladné výsledky a budeme v budúcnosti v rozširovaní predajnej siete pokračovať týmto smerom. Osvedčilo sa tiež oddelenie náročnejšej polygrafickej výroby do samostatnej prevádzky (v rámci FaxCopy a.s.). darí sa tak lepšie využívať disponibilnú techniku ale aj zvyšovať kvalitu výrobkov pri zachovaní a niekedy aj zlepšení operatívosti a dodacích lehôt. Spoločnosť FaxCopy je po krízových rokoch nasmerovaná správne a je reálny predpoklad, že bude v roku 2014 pokračovať v úspešnej stabilizácii a zlepšovaní výsledkov.

Karol Dittinger
predseda predstavenstva
FaxCopy, a.s. Bratislava

V roku 2013 sa predajná sieť začala zameriavať hlavne na zvýšenie maloobchodného predaja tovaru a služieb, s čím súviselo aj odovzdanie všetkých zmlúv na prenájom kancelárskej techniky do správy novovytvorenej dcérskej spoločnosti CBC Slovakia, ktorá sa bude sústreďovať na prenájom a predaj kancelárskej techniky a predaj veľkým klientom.

1. Hlavným dlhodobým cieľom v predajnej sieti je pokračovanie v inovácií a rozvinutí systému pre podporu predaja reprografických služieb.

Pri plnení tohto dlhodobého cieľa sme sa predchádzajúcich rokoch zamerali predovšetkým na investovanie do nových digitálnych technológií na tlač, potlač predmetov a výrobu diplomových prác. Pre zefektívnenie ponuky služieb sme vytvorili možnosť predaja a samoobslužného zadávania produktov do výroby cez e-shop, čo spôsobilo zníženie vyťaženia obslužného personálu na predajni, ktorý sa tak vo vyššej miere mohol venovať zákazníkom na predajni.

V tomto roku sme investovali hlavne do výrobnjej prevádzky PrintStudia vo vlastných priestoroch na Domkárskej ulici v Bratislave, ktorá sa zameriava na výrobu veľkokapacitných a veľkoformátových zákaziek pre ostatné predajne aj pre externých zákazníkov. Hlavným cieľom bolo zvýšenie kvality výrobkov a zefektívnenie práce pracovníkov na predajni, čo malo za následok zlepšenie všeobecného zákazníckeho servisu hlavne na predajniach v Bratislave a tiež zvýšenie tržieb z poskytnutých služieb. V priebehu roka sa ukázalo, že pre ďalšie zvýšenie kvality služieb je veľmi dôležité zamerať sa na samotný proces výroby a výrobnú prevádzku Printstudia a všetky predajne v sieti sme začali chápať ako výrobný celok. Preto sme spustili akciu „FaxCopy ako výrobný podnik“, v rámci ktorej sme rozložili výrobný proces do jednotlivých etáp, tomu prispôbili priestorové usporiadanie prevádzok a stanovili jednotné procedurálne kroky pre každú predajňu.

Vo výrobnom procese boli takto definované tri etapy:

- **Predvýrobná etapa** – ktorá sa zameriava na proces prijmu zákazky, kde do budúcnosti plánujeme zavedenie elektronického prijmu a evidencie zákaziek. V rámci tejto etapy veľmi dôležitými krokmi bolo nastavenie súboru pokynov pre prípravu materiálu na zákazku a technickú prípravu tlačových a produkčných strojov.

- **Výrobná etapa** – s dôrazom na zvýšenie pracovnej disciplíny pri procese výroby, ktorej cieľom bolo dosiahnuť vyššiu produktivitu a bezpečnosť pri práci. V priebehu roka 2013 sme vykonali preskúšanie odbornosti výrobných pracovníkov so zameraním hlavne na zručnosti v oblasti grafickej tvorby súborov určených na tlač, samotnej tlače a finalizácie, pričom na základe získaných údajov spätnej väzby sme prijali opatrenia na prípravu ďalšieho zvyšovania odbornosti personálu formou školení, ktoré sa uskutočnia v priebehu roka 2014.

- **Povýrobná a odbytová** – v rámci ktorej najdôležitejším krokom, bolo zavedenie systémovej kontroly kvality výrobného procesu. Cieľom výstupnej kontroly je minimalizovať odchýlku od požiadaviek zákazníka, tým eliminovať sťažnosti a nespokojnosť zákazníka.

V oblasti propagácie a marketingu predajne sme pokračovali s realizáciou lokálnych propagačných akcií na regionálnej úrovni zameraných na prezentáciu služieb a produktov pre širokú verejnosť v obchodných centrách a na rôznych mestských podujatiach. Zaviedli sme jednotné propagovanie produktov a služieb na každej predajni v súlade vypracovaným dizajn manuálom na propagáciu produktov na predajni.

Predajná sieť - regióny



2. Druhým hlavným dlhodobým cieľom predajnej siete je rozšírenie počtu nových predajní v obchodných centrách.

V máji sme otvorili novú predajňu v obchodnom centre Avion Bratislava a v auguste predajňu v obchodnom centre Eurovea, čím sme obsadili odbytové pozície vo všetkých významných obchodných centrách v Bratislave. Tiež sme pokračovali s etablovaním predajne OC CENTRAL Bratislava, ktorú sme otvárali koncom roka 2012.

Stanovené ciele predajnej siete boli splnené v uspokojivej miere, čo sa prejavilo celkovým nárastom zisku o 39% v porovnaní s hospodárskym výsledkom roku 2012, a to aj napriek výpadku tržieb za zmluvný servis a poklesu tržieb za spotrebný materiál. Avšak, oproti plánovaným hodnotám ekonomických ukazovateľov sme očakávaný výsledok nedosiahli, predovšetkým kvôli realizovaným investíciám do nových predajní v obchodných centrách a do predajne na Mickiewiczovej ulici, čo sa prejavilo hlavne na výsledkoch v druhej polovici roka.

V roku 2014 predajná sieť bude pokračovať hlavne v podpore predaja reprografie, v inovácii výrobného procesu v každej z jeho troch etáp, a to s cieľom vyrábať kvalitné produkty s vynaložením nízkych nákladov pri vysokej produktivite práce. Najväčšie rezervy tu identifikujeme v kvalite ľudských zdrojov a v dodržiavaní pokynov pri výstupnej kontrole.

V budúcom roku chceme tiež pokračovať v rozširovaní našej predajnej siete otvorením ďalších nových predajní v obchodných centrách. Prioritou je opäť spustiť projekty, ktoré boli pozastavené v oblasti personálneho rozvoja spoločnosti so zameraním na:

- výber, prijímanie a adaptáciu zamestnancov s dôrazom na efektívne získavanie a výber zamestnancov hlavne do nových predajní,
- vzdelávanie výrobných pracovníkov,
- prehlbovanie účinnosti hodnotenia a odmeňovania a s tým súvisiace zvyšovanie motivácie zamestnancov.



Pokles hospodárskeho výsledku o 24% v porovnaní s rokom 2013 ovplyvnili hlavne mimoriadne investície, otvorenie nových prevádzok v obchodných centrách Avion a Eurovea, s čím súviselo aj posilnenie manažmentu regiónu o ďalšieho regionálneho manažéra s prípravou na rozdelenie regiónu BA na dva regióny od januára 2014. V júni sme vrátili priestor na poschodí v predajni na Miczkiewiczovej ulici, s čím bola tiež spojená rekonštrukcia a jednorázová väčšia investícia. Všetky existujúce prevádzky v regióne v porovnaní s minulým rokom narástli okrem spomínanej predajni na Miczkiewiczovej ulici a predajni na Galvaniho, ktorá aj z dôvodu otvorenia novej prevádzky v Avione mala mierny pokles. V prípade nezarátania mimoriadnych investícií by región dosiahol nárast, avšak stále by nedosahoval požadované plnenie plánu. V priebehu roku 2013 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- máj 2013, otvorenie novej predajne v OC Avion,
- jún 2013, reorganizácia predajne na Miczkiewiczovej ulici, presťahovanie obslužného poschodia na prízemie,
- august 2013, otvorenie novej predajne v OC Eurovea,
- rozšírenie predajnej plochy na kancelárske potreby - predajňa v OC Central.

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky tovaru a služieb:

- kompetná ponuka služieb v novej predajni OC Avion a Eurovea,
- júl 2013, doplnenie grafickej stanice a dvoch samoobslužných Printshopov - predajňa v OC Central.

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- máj 2013, obsadenie funkcie ďalšieho regionálneho manažéra v regióne BA, ktorý má na starosti nové predajne v OC Avion a Eurovea,
- výmena VP v skúšobnej dobe + celého obslužného personálu, dôvodom bola neochota personálu adaptovať sa na nové prostredie nákupného centra - predajňa v OC Central,
- zníženie a optimalizovanie počtu odborného grafického personálu z dôvodu zmenšenia priestoru a zrušenia poschodia - predajňa na Miczkiewiczovej ulici,
- výmena odborného grafického personálu - predajňa v Auparku, predajňa ul. Vajnorská.

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- dohodnutá rámcová zmluva na reprografiu so Západoslovenskou vodárenskou spoločnosťou,
- nadviazanie dobrej spolupráce na propagáciu služieb v nových OC Avion a Eurovea, tiež dlhodobej spolupráci s obchodným centrom Aupark,
- propagácia služieb v dlhodobej spolupráci s obchodným centrom Aupark.



Personálne zmeny na vedúcich pozíciách, hlavne obsadenie pozície vedúceho predajne v Trnave skúseným vedúcim z predajne Topoľčany malo za následok, že región po niekoľkých neúspešných rokoch narástol neuveriteľne až o 282%, pričom prekročil aj očakávaný plán. Hospodársky výsledok v absolútnom čísle v porovnaní s inými regiónmi ešte nie je uspokojivý, ale aktuálny trend je výborný, pričom prispeli k tomu aj predajne Pezinok a Senica svojimi dobrými dosiahnutými výsledkami. V priebehu roku 2013 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- rozšírenie predajnej plochy na kancelárske potreby - predajňa Trnava.

2. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- február 2013 zmena na pozícii vedúceho – predajňa Trnava,
- v priebehu roka výmena odborného grafického personálu – predajňa Trnava.

3. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- obchodné aktivity vedúceho predajne Trnava na predajni aj mimo predajne s výbornými výsledkami.

Región SEVEROZÁPAD



V roku 2013 región zaznamenal pokles o 11% v porovnaní s hospodárskym výsledkom roku 2012, čo bolo spôsobené hlavne výpadkom tržieb v zmluvnom servise. Región nedokázal splniť očakávaný plán a vykryť výpadok tržby za zmluvný servis nárastom tržby v reprografii a kancelárskych potrebách, dosiahnuté výsledky teda nekorešpondujú s celkovým celoslovenským trendom.

V priebehu roku 2013 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- inštalácia PC na zadávanie podkladov do e-shop modulu Diplomových prác – predajňa Piešťany, Trenčín,
- rozšírenie služieb o možnosť rezanej grafiky na zariadení Roland – predajňa Piešťany.

2. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- udržanie obchodných vzťahov z existujúcimi odberateľmi najmä v oblasti dodávok kancelárskych potrieb a reprografických služieb.

Región JUH



Regiónu napriek sťahovaniu predajne Nitra do nových priestorov v OC Mlyny sa podarilo dosiahnuť 79% nárast zisku v porovnaní s hospodárskym výsledkom roku 2012. Treba spomenúť hlavne predajňu Levice, ktorá sa veľkou mierou svojimi vynikajúcimi výsledkami zaslúžila o úspech celého regiónu. Manažér regiónu obhájil ocenenie z minulého roka „regionálny manažér roka“ za nadpriemerné plnenie plánu za rok 2013.

V priebehu roku 2013 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- rozšírená ponuka služieb o dva samoobslužné Printshopy v novej predajni OC Mlyny.

2. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- výmena obslužného personálu, vrátane vedúceho predajne – predajňa Nitra.

3. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- Inžinierske stavby a.s. Košice, veľkoformátová tlač dokumentácie,
- november 2012, propagácia služieb v OC Mlyny Nitra „Staň sa hviezdou Mlynov“.

Región STRED

Región dosiahol nárast hospodárskeho výsledku 29% v porovnaní so zlým rokom 2012 aj vďaka tomu, že výsledky novej predajne Zvolen v OC EUROPA SHOPPING CENTER ZVOLEN sa priblížili k nulovej hranici, čo vylepšilo výsledok regiónu takmer o 20 tis. Eur. Naopak negatívne ovplyvnili výsledok predajne Brezno a Lučenec, kde v oboch prípadoch skúsení vedúci pracovníci zostali nečakane na dlhodobej PN.

Kľúčovým problémom regiónu naďalej zostáva predajňa v Banskej Bystrici na ul. J. Kráľa, kde aj napriek opatreniam, ktoré sa mali prejavíť v roku 2013 sa nepodarilo dosiahnuť lepší hospodársky výsledok ako v roku 2012. Výsledky regiónu dlhodobo neplnia očakávané ciele, preto v budúcom roku budeme musieť prísť k personálnym zmenám. V priebehu roku 2013 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- január 2013, rekonštrukcia predajne, vytvorenie samoobsluhy na kancelárske potreby predajňa Lučenec.

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- rozšírenie ponuky o novú technológiu na veľkoformátovú tlač – predajňa J. Kráľa v Banskej Bystrici.

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- december 2013, zmena na pozícii vedúci predajne – predajňa J. Kráľa v Banskej Bystrici.

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- október 2013, piaty ročník propagačnej akcie „Staň sa hviezdou Európy“ v obchodnom centre Europa v BB.

Región SEVER



Región dosiahol najhorší hospodársky výsledok za rok 2013 v porovnaní s ostatnými regiónmi, čo sa zopakovalo z predošlého roku a preto sme pristúpili už začiatkom roka k personálnym zmenám na pozícii regionálneho manažéra. Nárast v čistom zisku v porovnaní s rokom 2012 bol spôsobený hlavne v úspore nákladov na manažment, pretože pozícia regionálneho manažéra zostala do konca roka neobsadená a tiež sa podarilo znížiť stratu predajne v OC Aupark Žilina, ktorá sa pomaly začala etablovať na trhu, avšak plánovaný výsledok sa jej nepodarilo dosiahnuť.

Región sa v roku 2013 javil ako najproblémovnejší, tak z toho dôvodu bol pri neobsadenej pozícii regionálneho manažéra pod kontrolou vedenia spoločnosti ako krízový región.

V priebehu roku 2013 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- zmena na pozícii regionálneho manažéra a obslužného personálu na základe neplnenia stanovených cieľov – predajňa Žilina, Dlabačova ul.,
- výmena odborného grafického personálu – predajňa Aupark Žilina.

2. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- propagácia služieb v spolupráci s obchodným centrom Aupark Žilina pri marketingových akciách.

Región VÝCHOD



Napriek tomu, že región dosiahol nárast 324% v čistom zisku oproti minulému roku nepodarilo sa mu dosiahnuť očakávaný plán. Všetky predajne v regióne vzrástli, iba predajňa na Hutníckej ul. v Košiciach mala mierny pokles, ktorý bol spôsobený odlyvom zákazníkov do predajne v OC Aupark Košice. Mimoriadny výsledok zaznamenala už spomínaná predajňa v OC Aupark Košice, ktorá s počtom zákazníkov patrí k najnavštevovanejšej predajni na Slovensku. V priebehu roku 2013 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- opakovane výmena na pozícii vedúci predajne, výmena grafika – predajňa Košice Hutnícka ul.,
- september 2013, zmena na pozícii vedúceho predajne – predajňa Aupark Košice,
- rozšírenie personálu o pozíciu grafik pre skvalitnenie zákazníckeho servisu – predajňa Aupark Košice,
- zmena na pozícii grafik – predajňa v Prešove na Hlavnej ul.

2. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- propagácia služieb v spolupráci s obchodným centrom Aupark Košice.

Región SEVEROVÝCHOD



Región dosahuje dlhodobý dobrý výsledok hlavne stabilným odborným personálom a ako jeden z mála splnil aj očakávaný plán na rok 2013. Nárast regiónu o 38% v čistom zisku bol spôsobený čiastkovými výsledkami všetkých predajní, pričom mierny pokles zaznamenala z dôvodu sťahovania do nových priestorov iba predajňa v Spišskej Novej Vsi. Výsledok tiež ovplyvnilo aj rozhodnutie vedenia spoločnosti neobsadiť v roku 2013 pozíciu regionálneho manažéra. V priebehu roku 2012 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- máj 2013, sťahovanie do nových priestorov – predajňa v Spišskej Novej Vsi.

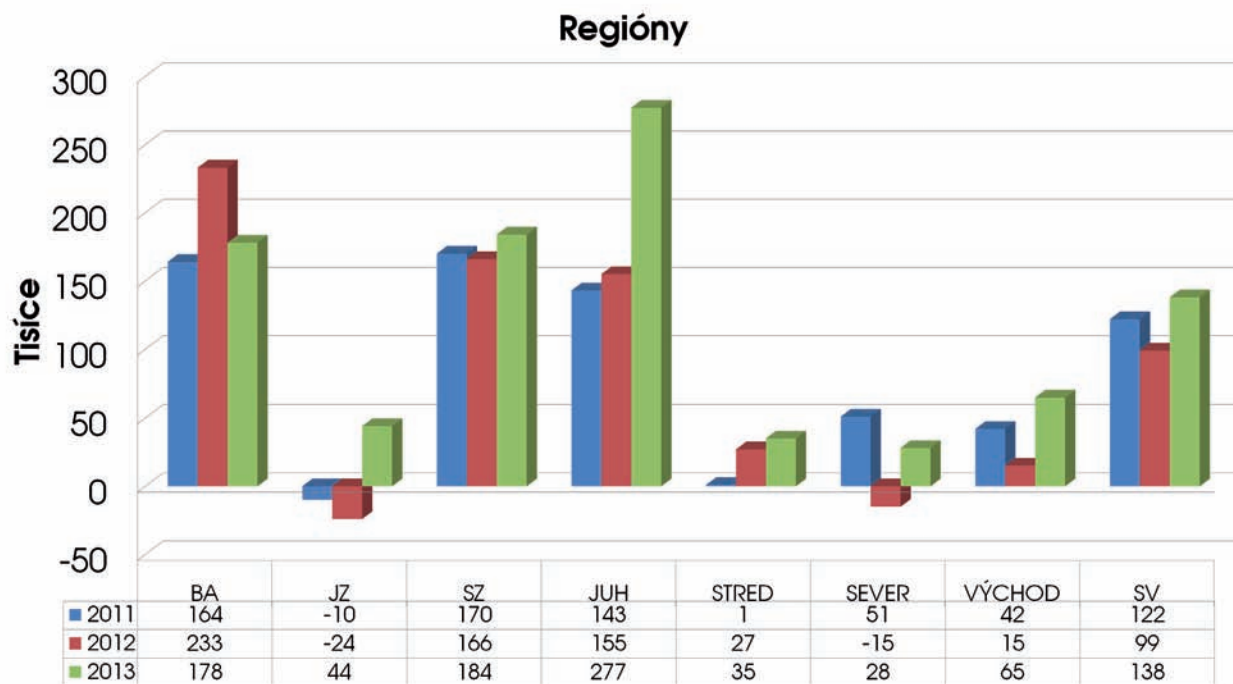
2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- rozšírenie ponuky tovaru a služieb – , samoobsluha na kancelárske potreby, samoobslužný Printshop, samoobslužná tlač digitálnych fotografií a iné – predajňa v Spišskej Novej Vsi.

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- zmena na pozícii grafik – predajňa Liptovský Mikuláš.

DOSIAHNUTÝ ČISTÝ ZISK podľa regiónov



Graf – dosiahnuté hodnoty ukazovateľa čistý zisk za posledné tri roky podľa regiónov

ČISTÝ ZISK(+) / STRATA(-)

	2010	2011		2012		2013	
*R Spolu	1 072 567	683 806	- 36%	657 448	-4%	913 048	39%
BA	325 985	164 408	- 50%	233 375	-42%	177 729	-24%
JZ	-19 075	-9 784	49%	-24 251	-148%	44 179	282%
SZ	184 294	170 201	- 8%	165 699	-3%	148 059	-11%
JUH	160 975	142 649	- 11%	155 088	-9%	277 103	79%
STRED	69 173	1 267	- 98%	27 410	2063%	35 432	29%
SEVER	138 843	51 338	- 63%	-14 681	-129%	28 012	291%
VÝCHOD	62 896	41 818	- 34%	15 312	-63%	64 858	324%
SV	149 477	121 909	- 18%	99 496	-18%	137 676	38%

Tabuľka – dosiahnuté hodnoty ukazovateľa čistý zisk a jeho zmeny podľa regiónov

Výročná správa FaxCOPY a.s. 2013

ŠTRUKTÚRA OBRATU VO VYBRANÝCH PRODUKTOVÝCH SKUPINÁCH

Založenie dcérskej spoločnosti CBC Slovakia s.r.o. a následný presun obchodných aktivít zameraných na predaj, prenájom a servis veľkej kancelárskej techniky do portfólia tejto spoločnosti sa prejavilo aj na členení hlavných produktových skupín vo FaxCOPY a.s.. Po odčlenení spomenutých aktivít sa FaxCOPY a.s. zmeriava na maloobchodné aktivity rozčlenené na dve hlavné produktové skupiny:

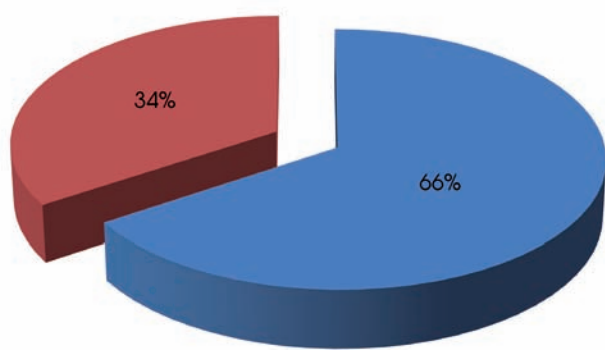
1. predaj tovaru

2. poskytovanie reprografických a grafických služieb

V predaji tovaru, aj napriek odčleneniu predaja veľkej techniky do CBC Slovakia s.r.o., FaxCOPY a.s. dosiahla takmer ten istý výsledok ako minulý rok, takže pokles tržieb o 0,9% hodnotíme veľmi pozitívne. Najväčší podiel na tomto úspechu má tovarová skupina Foto-Video, ktorá po minuloročnom výraznom náraste zaznamenala aj v roku 2013 nárast tržieb o 33,74%. Druhou významnou skupinou, ktorá prispela k udržaniu obratu je skupina Kancelárske potreby s nárastom 11,21 %. Ostatné významné tovarové skupiny buď stagnovali na úrovni minulého roku, alebo zaznamenali pokles v obrate.

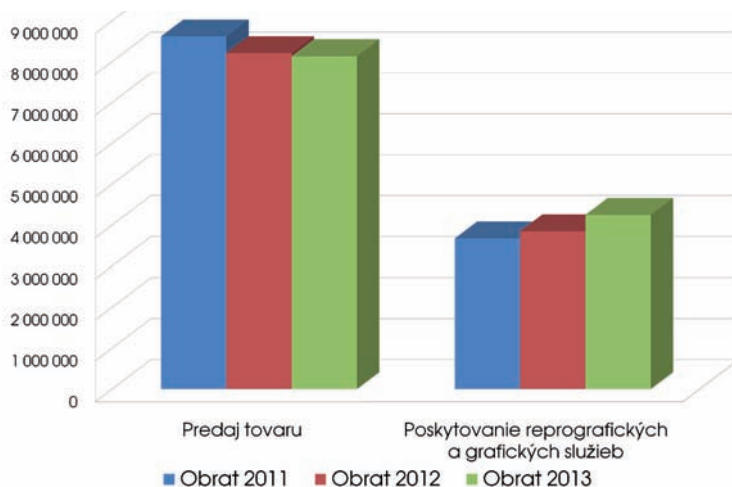
Poskytovanie reprografických a grafických služieb narástlo v tržbách oproti roku 2012 o 10,39%. Nárast je spôsobený postupným preorientovaním sa z klasického kopírovania, tlačenia a skenovania, ktoré zaznamenávajú neustály pokles, na grafické služby.

Produktové skupiny	Obrat 2011	Obrat 2012	Obrat 2013	„porovnanie 2013 - 2012“
Predaj tovaru	8 616 880	8 205 901	8 131 606	-0,91%
Poskytovanie reprografických a grafických služieb	3 671 038	3 846 659	4 246 491	10,39%



■ Predaj tovaru
■ Poskytovanie reprografických a grafických služieb

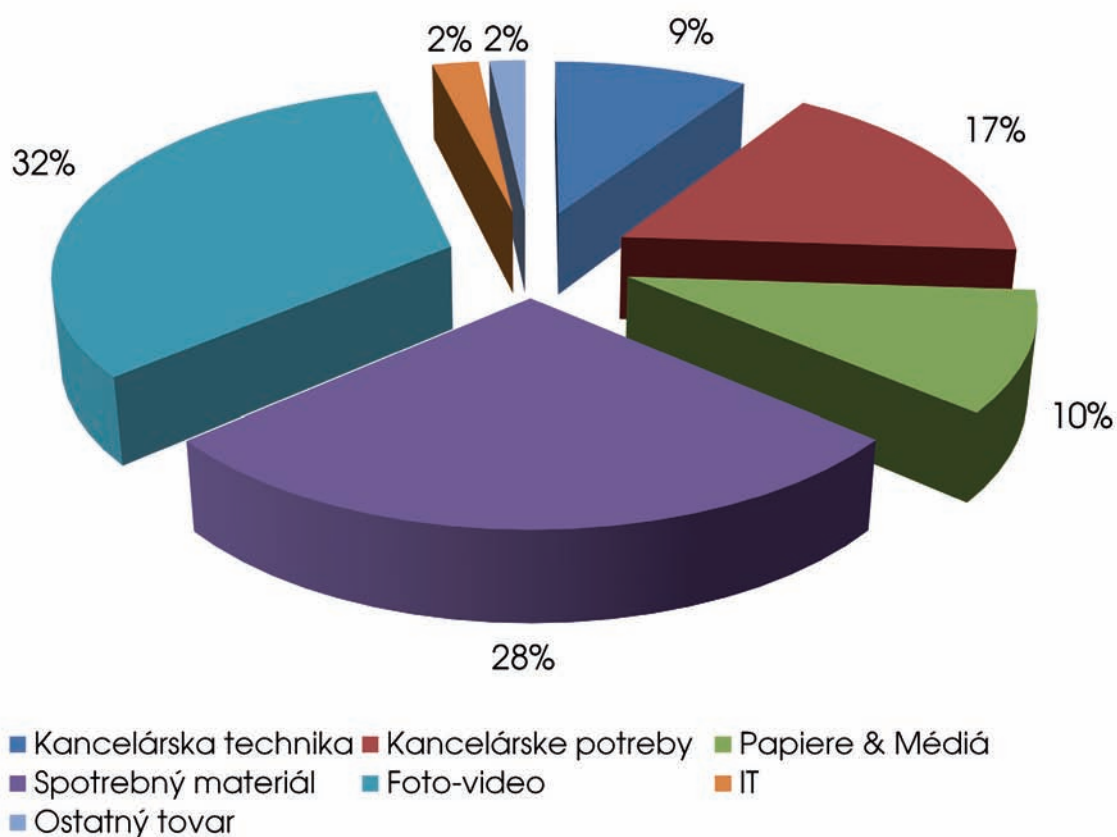
**Podiel produktových skupín
na obrať roku 2013**



**Vývoj obratu v produktových skupinách
v rokoch 2010 - 2013**

PODIEL TOVAROVÝCH SKUPÍN NA OBRATE

Produktové skupiny	Tržba 2011	Tržba 2012	Tržba 2013	„porovnanie 2013 - 2012“
Kancelárska technika	1 105 863	990 847	748 075	-24,50%
Kancelárske potreby	1 122 094	1 234 361	1 372 705	11,21%
Papiere & Médiá	755 969	834 814	824 351	-1,25%
Spotrebný materiál	2 722 332	2 465 483	2 233 820	-9,40%
Foto-video	1 322 271	1 970 035	2 634 787	33,74%
IT	1 446 645	359 297	178 828	-50,23%
Ostatný tovar	141 706	351 064	139 040	-60,39%
	8 616 880	8 205 901	8 131 606	-0,91%



Výročná správa FaxCOPY a.s. 2013

KANCELÁRSKA TECHNIKA

Malá kancelárska technika



FaxCOPY trh malej kancelárskej techniky medziročne stúpol v objeme o 9% a v hodnote o 8%.

Tlačiarne

Predaj samostatných tlačární medziročne klesal rovnako v objemovom ako aj v hodnotovom vyjadrení. Pokles nastal pri atramentových aj laserových tlačiarňach.

Multifunkčné zariadenia

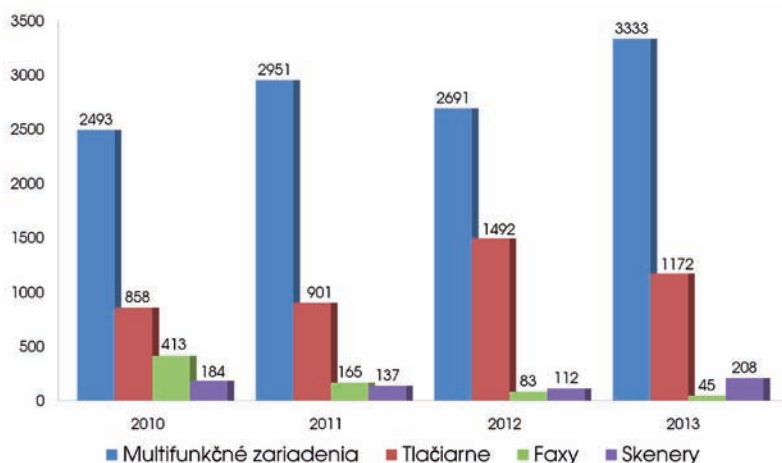
Predaj multifunkčných zariadení medziročne stúpol v objeme o 24% a v predajnej hodnote o 21%. Podiel segmentu multifunkčných zariadení na celkových predajoch v uplynulom roku narástol.

Skenery

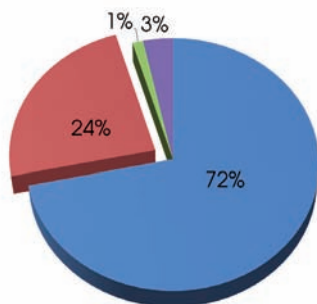
V dôsledku výrazného zníženia priemerných cien sa výrazne zvýšilo tempo predaja skenerov. Medziročne predaj skenerov stúpol ako v objeme tak i v predanej hodnote.

Faxy

Celkový medziročný pokles trhu sa ešte výraznejšie prehĺbil v druhom polroku. Trh výrazne klesá čo do objemu i predanej hodnoty.



FaxCOPY trh malej kancelárskej techniky podľa sortimentových skupín v kusoch



■ Multifunkčné zariadenia ■ Tlačiarne ■ Faxy ■ Skenery

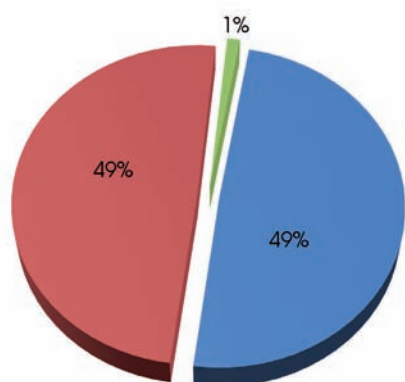
Podiel na tržbách podľa produktu

KANCELÁRSKA TECHNIKA

Malá kancelárska technika

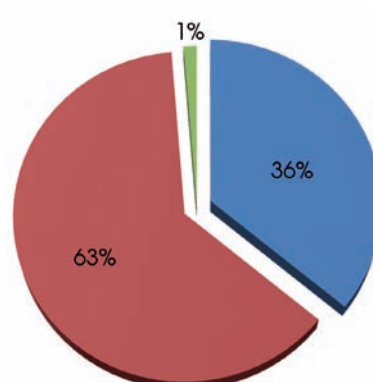


Laserové zariadenia dosiahli v roku 2013 nárast predaja, čo sa odrazilo na 50% podiele v predaných malých kancelárskych zariadeniach. Prvenstvo v hodnotovom vyjadrení s podielom 63% patrí laserovej technológii.



■ atrament ■ laser ■ termo

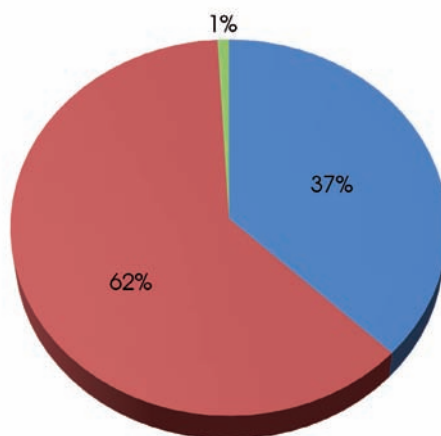
FaxCOPY trh tlačiarň a multifunkčných zariadení v kusoch



■ atrament ■ laser ■ termo

FaxCOPY trh tlačiarň a multifunkčných zariadení eurách

V oblasti malej kancelárskej techniky získala opäť prvenstvo značka Hewlett-Packard so 62% podielom. Druhé miesto patrí značke Canon s podielom 37%. Ostatné značky boli zastúpené len minimálne. Spolu tvoria iba 1% z celkového predaja FaxCOPY a.s.



■ Canon ■ HP ■ Iné

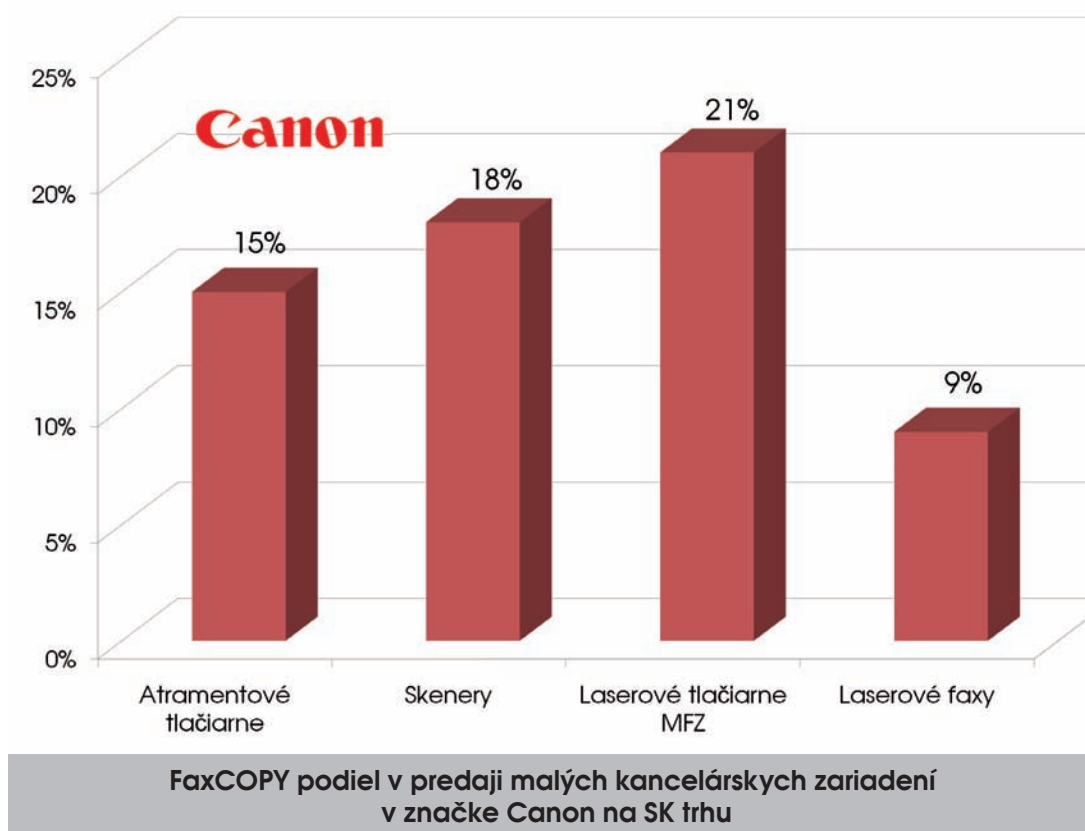
FaxCOPY trh tlačiarň a multifunkčných zariadení podľa technológie v kusoch

KANCELÁRSKA TECHNIKA

Podiel na slovenskom trhu v značke Canon



Na celkovej hodnote sa podieľala hlavne produktová skupina laserových tlačiarň a multifunkcií, v predaji ktorých dosiahlo FaxCOPY 21% podiel na slovenskom trhu. V poradí druhá je skupina skenery s podielom 18%. Na predaji atramentových tlačiarň a multifunkčných zariadení na slovenskom trhu malo FaxCOPY a.s. 15% podiel.

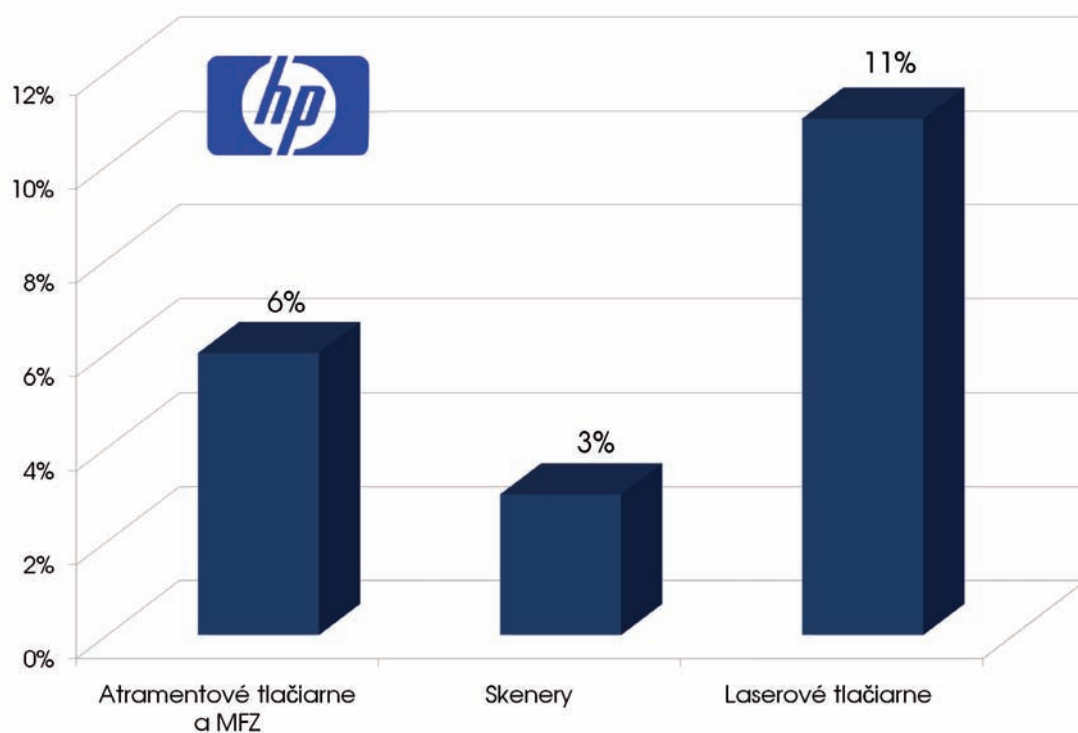


KANCELÁRSKA TECHNIKA

Podiel na slovenskom trhu v značke
Hewlett-Packard



Najväčšiu časť predaja získala produktová skupina laserových tlačiarní a multifunkcií kde FaxCOPY získalo 11% podiel na slovenskom trhu. O niečo nižší 6% podiel na slovenskom trhu sme získali v segmente atramentových tlačiarní a multifunkcií. V segmente skenerov značky HP Faxcopy získalo 3% podiel na slovenskom trhu



FaxCOPY podiel v predaji malých kancelárskych zariadení
v značke HP na SK trhu

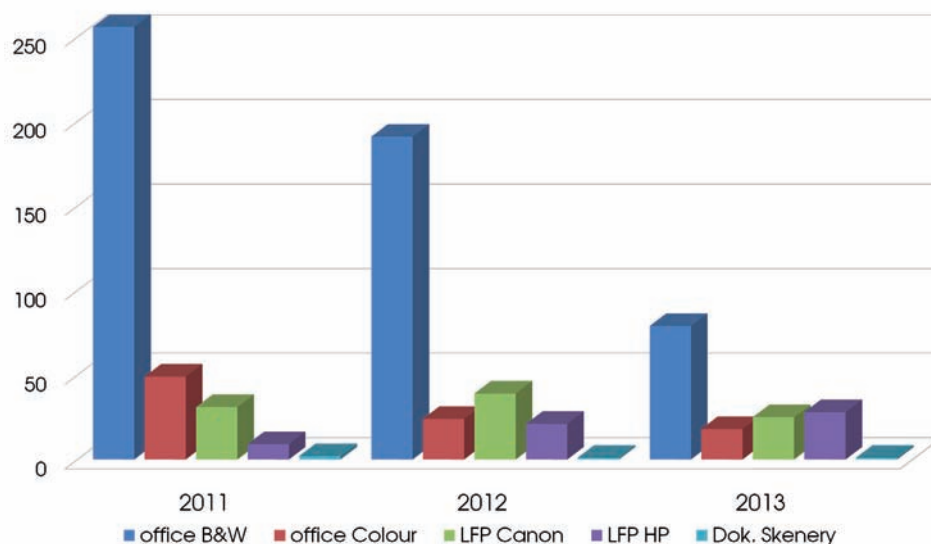
Výročná správa FaxCOPY a.s. 2013

VEĽKÁ KANCELÁRSKA TECHNIKA

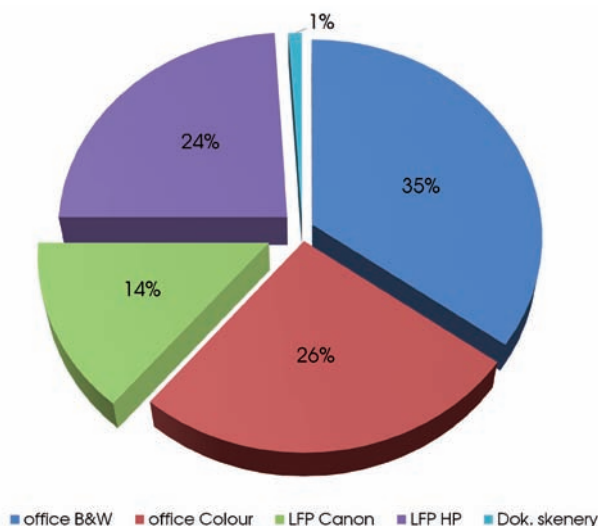
Na prelome rokov 2012-2013 došlo k odčleneniu tohto segmentu do dcérskej spoločnosti CBC Slovakia s.r.o., čo pre FaxCOPY a.s. znamenalo v roku 2013 výrazný pokles priameho predaja.

FaxCOPY trh BIG podľa sortimentných skupín

V roku 2013 FaxCOPY trh BIG zaznamenal oproti roku 2012 pokles čierno-bielych multifunkčných kopírovacích zariadení Office B&W o 59%. Pokles zaznamenala aj skupina Office Color o 25%. Nárast predaja je zaznamenaný v segmente veľkoformátovej tlače HP (LFP). LFP HP narástol oproti roku 2012 o 33% a LFP Canon poklesol o 36%. Segment dokumentových skenerov (DIMS) je poznačený trvalým poklesom a aj v roku 2013 je zaznamenaný pokles o 25%.



FaxCOPY trh veľkej kancelárskej techniky BIG podľa sortimentových skupín



Podiel na tržbách BIG podľa typu produktu

FOTO - VIDEO

Prehľad predaja



Trh s foto-video technikou na Slovensku v roku 2013 oproti predchádzajúcemu roku 2012 poklesol v počte predaných ks o 12%, a taktiež v poklesol o 7% v celkovej hodnote.

Tieto čísla boli spôsobené hlavne poklesom predaja kompaktných fotoaparátov, naopak bol zaznamenaný nárast predaj digitálnych zrkadloviek a digitálnych fotoaparátov s vymeniteľným objektívom. FaxCOPY a.s. sa zameriava hlavne na predaj foto-video produktov značky Canon, podiel predaja foto-video produktov tejto značky na Slovensku je 20,5%. Oproti roku 2012 je to viac ako 7% nárast. Týmto sa FaxCOPY a.s. zaraďuje medzi najväčších predajcov Canon na Slovensku. Podiel predaja výrobkov značky Canon na celkovom obrate predaja foto-video výrobkov bol v roku 2013 49%, čo je mierny nárast oproti roku 2012. Nárast predaja sme zaznamenali hlavne pri predaji zrkadloviek a kompaktných fotoaparátov Canon. Zvyšné značky tvoria doplnkové príslušenstvo ako pamäťové karty (Sandisk, Pretec, Kingston), tašky (LowePro, Tamrac, Hama, Kata, Delsey), statívy (Velbon, Manfrotto, Gitzo) filtre (Hoya, BW, Cokin, Hama) a iného drobného príslušenstva (Hama, Belkin, a iné).

Prehľad predaja foto-video produktov podľa obratu

CEKOM FOTO VIDEO	2011	2012	2013
Fotoaparáty	732 527 €	1 201 601 €	1 873 286 €
Objektívy	323 523 €	507 866 €	517 597 €
Blesky	30 571 €	49 074 €	52 047 €
Kamery	110 214 €	72 128 €	62 421 €
Príslušenstvo Foto-video	125 436 €	139 365 €	127 424 €
CELKOVÝ SÚČET	1 322 271 €	1 970 035 €	2 634 787 €

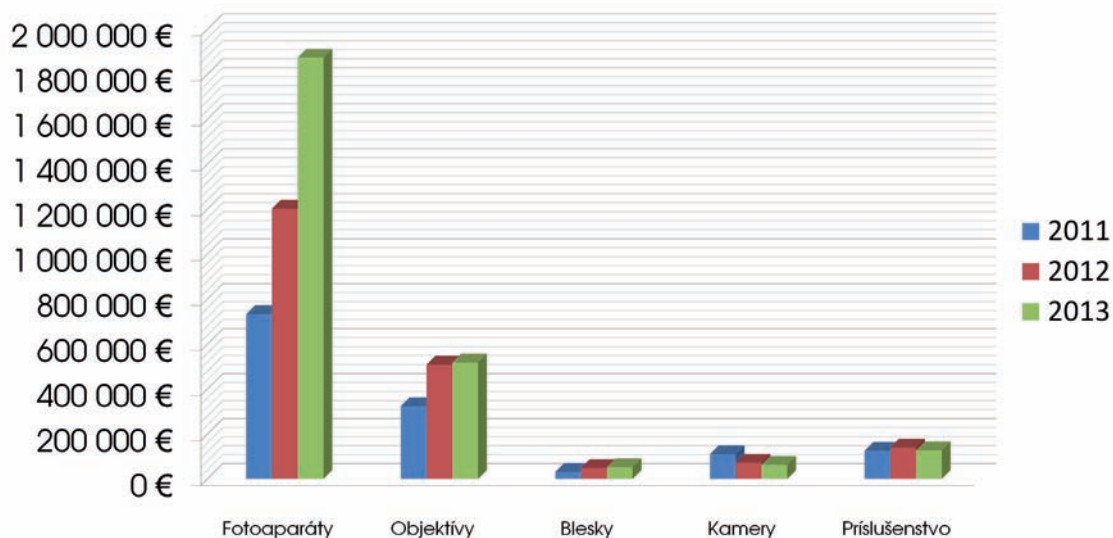


FOTO - VIDEO

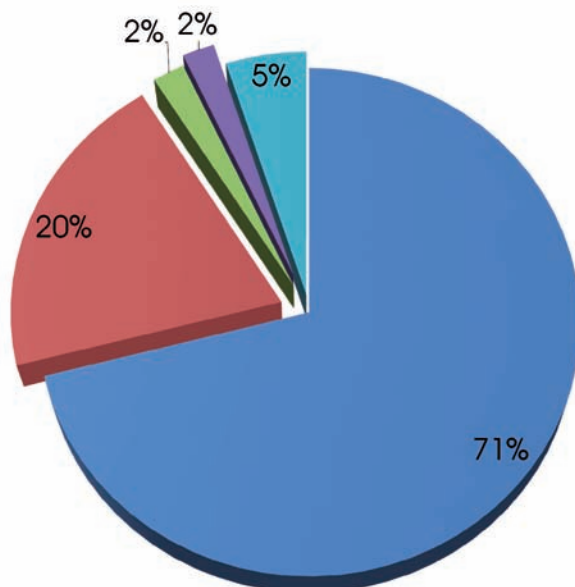
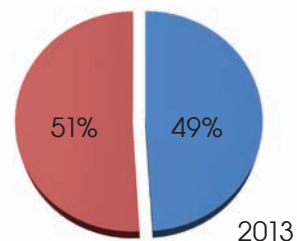
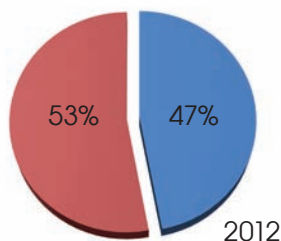
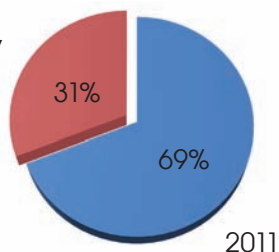
Podiel predaja



Podiel predaja produktov foto-video značky Canon a ostatných značiek

PODIEL PREDAJA PODĽA ZNAČIEK	2011	2012	2013
Canon	69%	47%	49%
Ostatné značky	31 %	53%	51%
	100%	100%	100%

■ Canon
■ Ostatné značky



■ Fotoaparáty ■ Objektívy ■ Blesky ■ Kamery ■ Príslušenstvo

Podiel na obrate foto-video podľa produktových skupín

Výročná správa FaxCOPY a.s. 2013

SPOTREBNÝ MATERIÁL

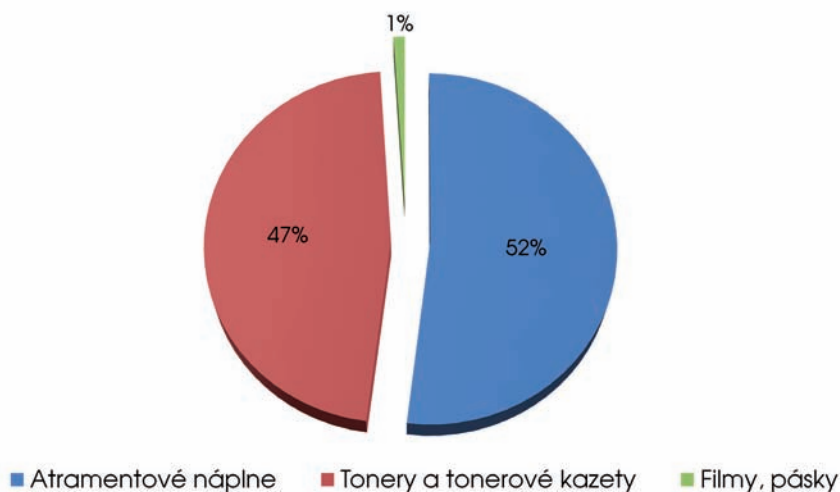
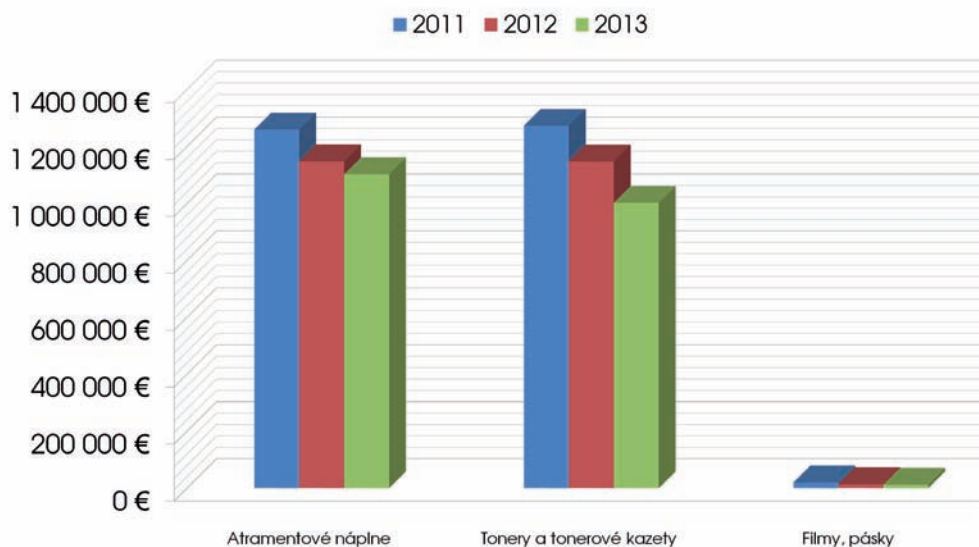
Vývoj obratu spotrebného materiálu



Aj produktovú skupinu spotrebné materiály ovplyvnilo odčlenenie časti sortimentu do dcérskej spoločnosti CBC Slovakia s.r.o. V sledovaných podskupinách atramentové náplne, tonery a tonerové kazety a filmy a pásy bol zaznamenaný v roku 2013 pokračujúci medziročný pokles. Na poklese obratu sa najväčšou mierou podieľa pokles predaja tonerov a tonerových kaziet, ktorý dosiahol 13%. Tovarová skupina filmov a pásov, ktorá je vzhľadom na ustupujúcu technológiu tlače už výbehová, má 1% podiel na obrate, avšak naďalej má klesajúci trend.

Vývoj obratu spotrebného materiálu v EUR

OBRAT (€)	2011	2012	2013	zmena 2013 & 2012
Atramentové náplne	1 259 289 €	1 147 811 €	1 102 794 €	-4%
Tonery a tonerové kazety	1 272 938 €	1 147 302 €	1 002 149 €	-13%
Filmy, pásy	20 280 €	14 017 €	12 536 €	-11%
Spolu	2 552 506 €	2 309 130 €	2 117 479 €	-8%



Výročná správa FaxCOPY a.s. 2013

SPOTREBNÝ MATERIÁL

Vývoj obratu spotrebného materiálu

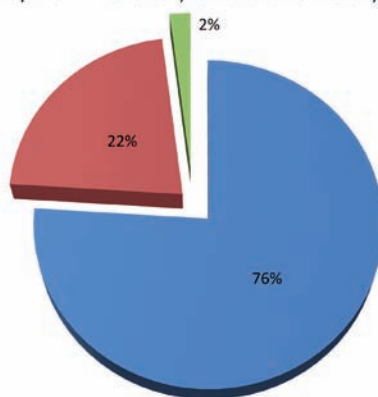


Vývoj obratu spotrebného materiálu v kusoch

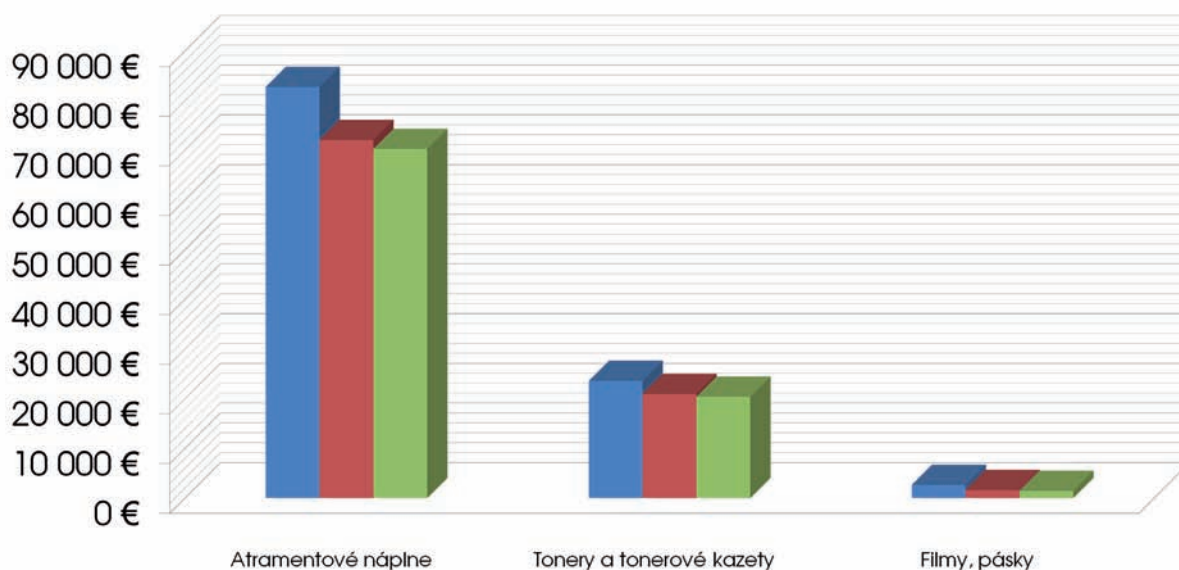
PREDAJ (ks)	2011	2012	2013	zmena 2013 & 2012
Atramentové náplne	82 752	72 051	70 263	-2%
Tonery a tonerové kazety	23 583	20 956	20 375	-3%
Filmy, pásy	2 656	1 598	1 444	-10%
Spolu	108 991	94 605	92 082	-3%

Štruktúra predaja spotrebného materiálu v roku 2013 v kusoch

■ Atramentové náplne ■ Tonery a tonerové kazety ■ Filmy, pásy



■ 2011 ■ 2012 ■ 2013



Štruktúra predaja spotrebného materiálu v kusoch v rokoch 2011 až 2013

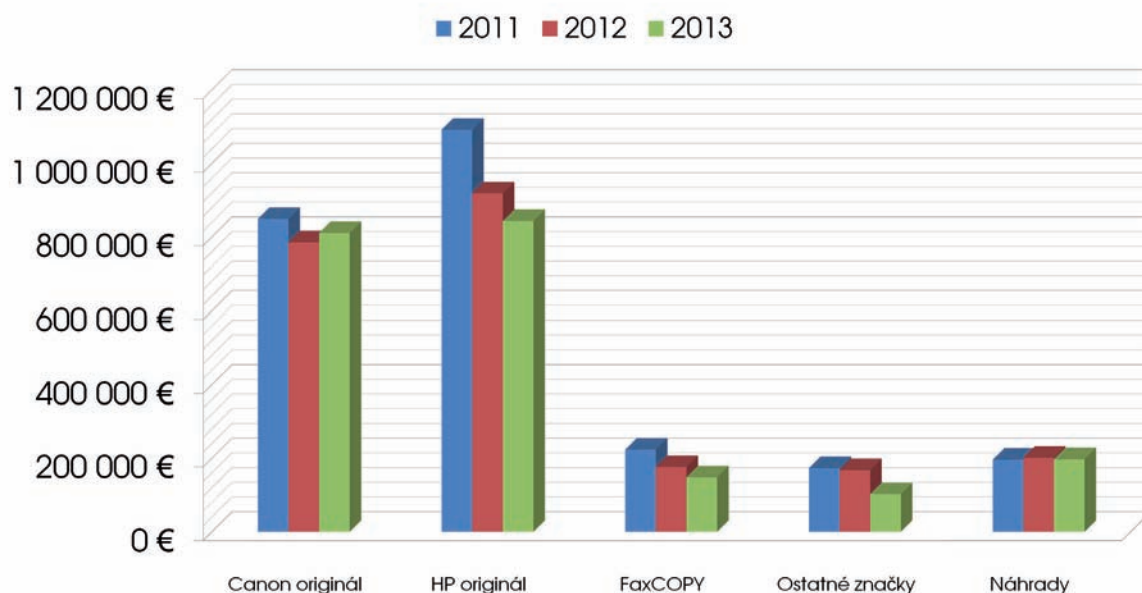
Výročná správa FaxCOPY a.s. 2013

SPOTREBNÝ MATERIÁL

Podiel značiek na obrate spotrebného materiálu

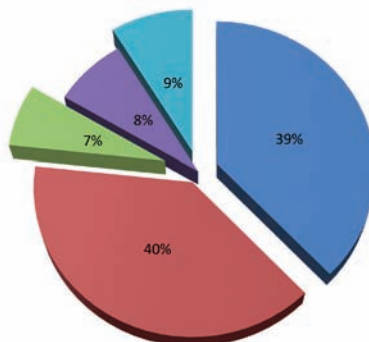
V roku 2013, tak ako v predošlé roky, sa najväčším podielom na obrate podieľajú značky Hewlett-Packard (40%) a Canon (39%). Dosiahli 79% obratu z celkového predaja spotrebných materiálov. V kusovom porovnaní je zastúpenie značiek Hewlett-Packard (38%) a Canon (38%) totožné. V segmente tonerov a tonerových kaziet sa na obrate 7% podieľa i vlastný brand FaxCOPY. Alternatívny (kompatibilný) spotrebný materiál z dôvodu nízkej ceny na našom trhu stále žiadaný. Svedčí o tom aj jeho 9% podiel na obrate.

OBRAT (€)	2 011	2 012	2 013	zmena 2013 & 2012
CANON originál	849 001 €	785 535 €	810 646 €	3%
HP originál	1 091 147 €	918 470 €	843 260 €	-8%
FaxCOPY	223 400 €	176 130 €	148 278 €	-16%
Ostatné značky	173 415 €	167 824 €	102 357 €	-39%
Náhrady	195 825 €	201 212 €	197 503 €	-2%
Spolu	2 532 788 €	2 249 171 €	2 102 044 €	-7%



Vývoj obratu spotrebného materiálu podľa značiek v rokoch 2011 - 2013

■ Canon originál ■ HP originál ■ FaxCOPY ■ Ostatné značky ■ Náhrady



Podiel značiek na obrate spotrebného materiálu v rokoch 2011 - 2013

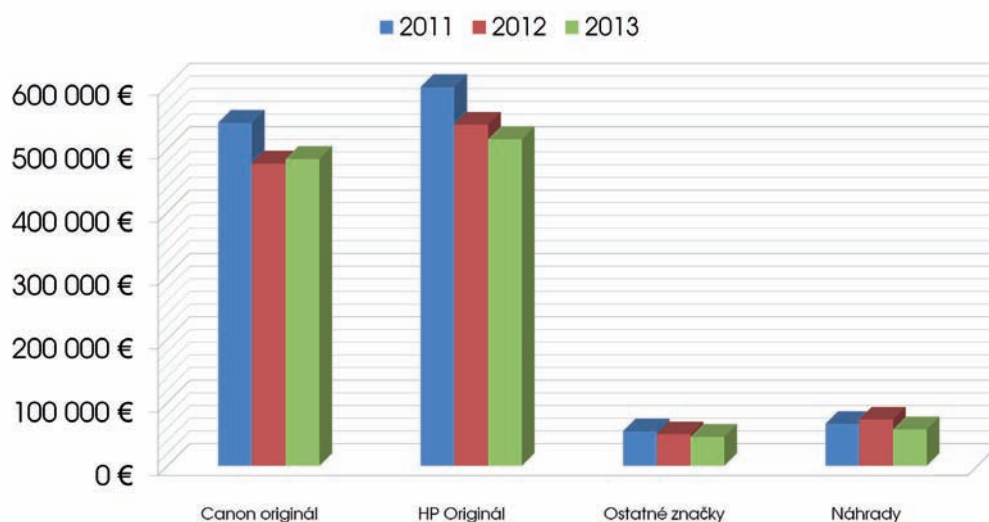
Výročná správa FaxCOPY a.s. 2013

SPOTREBNÝ MATERIÁL

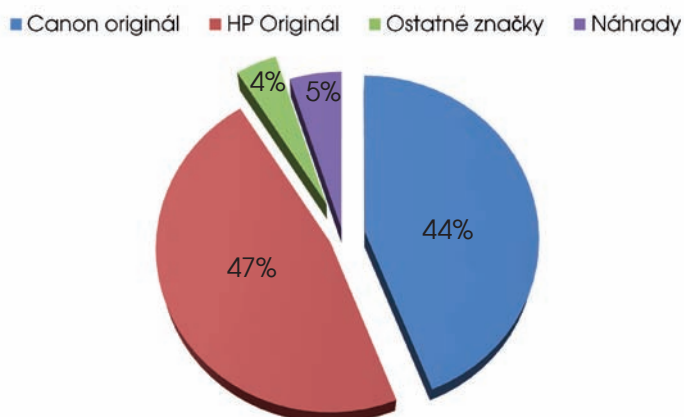
Vývoj predaja a podiel značiek na obrate atramentových náplní

Podiel značiek na obrate atramentových náplní aj v roku 2013 zostáva totožný z celkového zastúpenia značiek na predaji spotrebného materiálu. Zaznamenali sme menší medziročný celkový pokles, a to 3%. Predaj kompatibilných atramentov poklesol medziročne o 21%. Značky Canon a Hewlett-Packard, ktoré najviac ovplyvňujú predaj atramentových náplní, si udržali úroveň obratu minulého.

OBRAT (€)	2011	2012	2013	zmena 2013 & 2012
CANON originál	541 207 €	476 978 €	484 196 €	2%
HP originál	597 618 €	538 352 €	515 354 €	-4%
Ostatné značky	54 389 €	49 782 €	45 712 €	-8%
Náhrady	66 074 €	73 005 €	57 531 €	-21%
Spolu	1 259 289 €	1 138 117 €	1 102 794 €	-3%



Vývoj obratu atramentových kaziet podľa značiek v rokoch 2011 až 2013



Podiel značiek na obrate atramentových kaziet v roku 2013

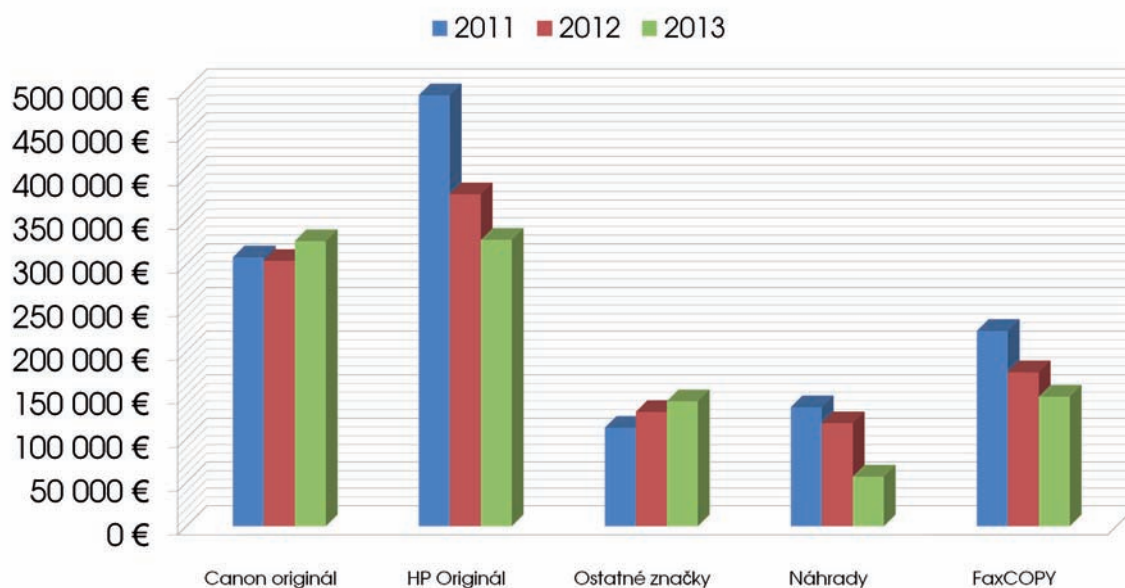
Výročná správa FaxCOPY a.s. 2013

SPOTREBNÝ MATERIÁL

Vývoj predaja a podiel značiek na obrate tonerov a tonerových kaziet

Oproti atramentovým náplňiam bol pri predaji tonerov a tonerových kaziet medziročný pokles v obrate vyšší, a to 10%. Na tomto čísle má najväčší podiel predaj iných značiek (Kyocera, Lexmark, Minolta...). Značka Hewlett-Packard si zachovala svoje dominantné postavenie pri predaji tonerov a tonerových kaziet. Privátna značka FaxCOPY dosiahla 15% na obrate, čo je o 1% menej ako minulý rok. V celkovom obrate však medziročne poklesla o 16%. Vzhľadom na cenu je stále viac žiadanejší kompatibilný spotrebný materiál, ktorý v segmente tonerov a tonerových kaziet aj v tomto roku zaznamenal medziročný nárast a to 9%.

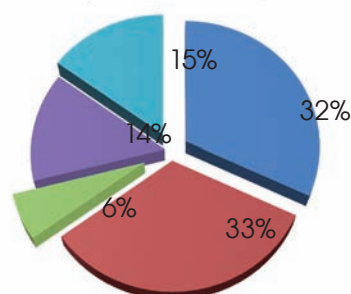
OBRAT (€)	2011	2012	2013	zmena 2013 & 2012
CANON originál	307 793 €	303 683 €	326 450 €	7%
HP originál	493 529 €	380 118 €	327 905 €	-14%
FaxCOPY	223 400 €	176 130 €	148 279 €	-16%
Ostatné značky	136 171 €	117 740 €	56 645 €	-52%
Náhrady	112 607 €	130 723 €	142 870 €	9%
Spolu	1 273 499 €	1 108 393 €	1 002 149 €	-10%



Vývoj obratu tonerových kaziet podľa značiek v rokoch 2011 až 2013

Podiel značiek na obrate tonerových kaziet v roku 2013

■ Canon originál ■ HP Originál ■ Ostatné značky ■ Náhrady ■ FaxCOPY



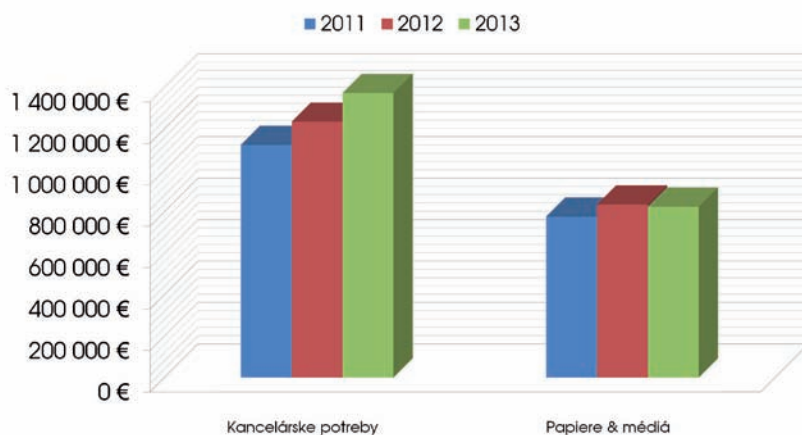
Výročná správa FaxCOPY a.s. 2013

KANCELÁRSKE POTREBY PAPIERE & MÉDIÁ

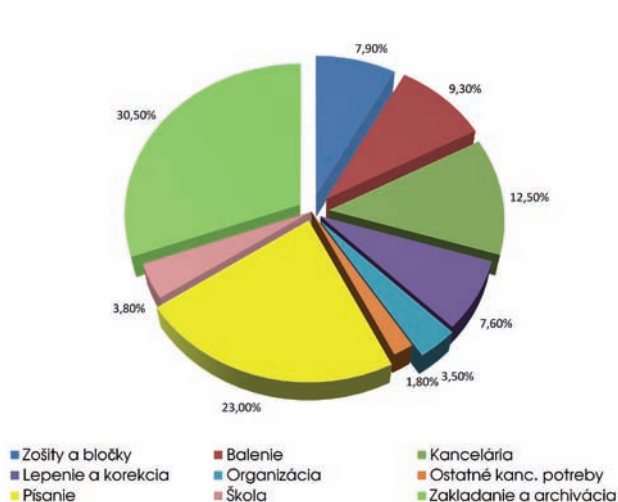
V roku 2013 sa nám v produktovej skupine kancelárskych potrieb podarilo dosiahnuť nárast tržieb oproti predchádzajúcemu roku o 11,2%. Oproti minuloročnému nárastu 10,2% je to ďalšie výrazné zlepšenie. Na náraste obratu v sortimente kancelárskych potrieb sa najväčšou mierou podieľa predaj sortimentu balenia a školských pomôcok, pri ktorých medziročný nárast prekročil hranicu 20%.

Tovarová skupina papierov a médií si zachovala výsledky približne na úrovni minuloročných čísel, čo hodnotíme vzhľadom na vývoj na trhu s papiermi za pozitívny výsledok.

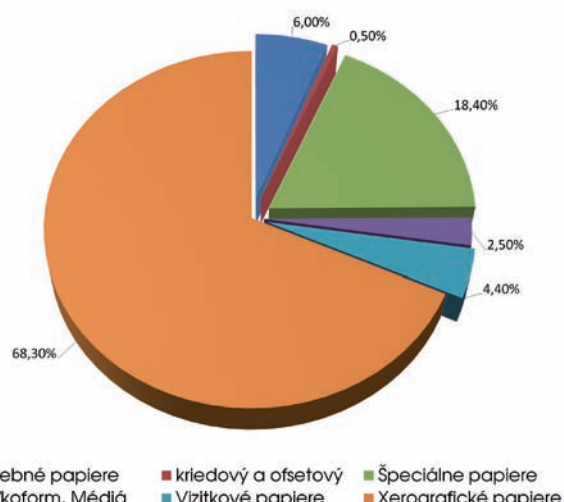
OBRAT (€)	2011	2012	2013	zmena 2013 & 2012
Kancelárske potreby	1 122 090 €	1 234 361 €	1 372 442 €	11,2%
Papiere & Média	755 969 €	834 814 €	824 351 €	-1,3%
Spolu	1 878 059 €	1 878 059 €	2 069 175 €	6,2%



Vývoj obratu Kancelárskych potrieb, papierov a médií



Podiel obratu kancelárskych potrieb 2013



Podiel obratu papierov a médií v roku 2013

Výročná správa FaxCOPY a.s. 2013

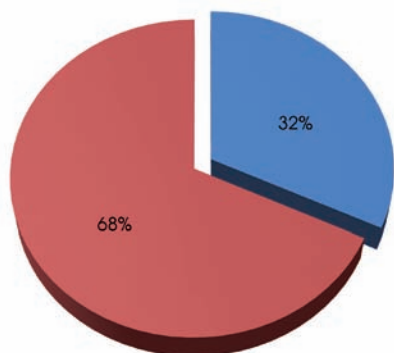
SLUŽBY

Živou, neustále sa vyvíjajúcou produktovou skupinou sú služby. Tak ako v minulých rokoch aj v roku 2013 spoločnosť FaxCOPY a.s. poskytovala na svojich predajniach komplexnú ponuku služieb zameraných na reprografické služby, spracovanie a úpravu dokumentov a výrobu grafických produktov.

V produktovej skupine Výroba a spracovanie dokumentov sa nám napriek pretrvávaniu nepriaznivého trendu vo vývoji predaja reprografických služieb (najmä v oblasti farebnej a monochromatickej tlače a kopírovania) podarilo rozšírením služieb a predajnej siete dosiahnuť nárast obrátu oproti predchádzajúcemu roku o 6,59%.

Veľký nárast, až o 19,45%, v skupine Doplnkových služieb je spôsobený, okrem zavádzania nových produktov a služieb, hlavne nárastom predaja Fotoobrazov a Kalendárov, ktoré súvisia aj so zavádzaním ONLINE systémov na objednávanie týchto produktov. Po skúšobnej prevádzke v roku 2012 sme zaznamenali výrazný pokrok aj v projekte Hviezda.

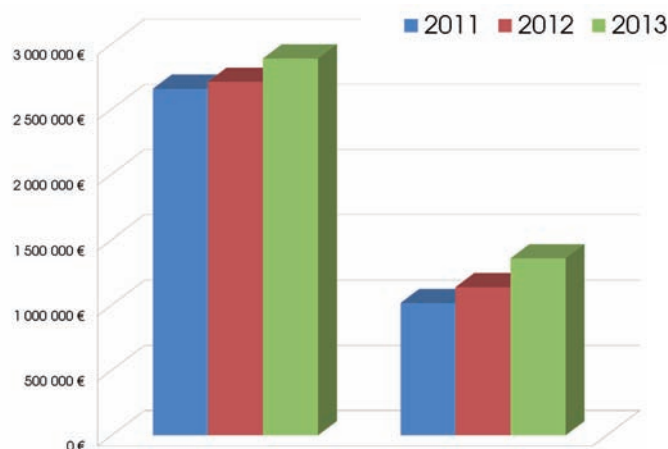
OBRAT (€)	2011	2012	2013	„zmena 2013 & 2012“
SLUŽBY	„Výroba a spracovanie dokumentov (reprografia, finalizácia dokumentov - viazanie, laminovanie, skladanie a iné)“			
	2 656 060 €	2 709 582 €	2 888 256 €	6,59%
	„Doplnkové služby (grafické práce, pečiatky, vizitky, po- tlač predmetov, skenovanie, samo- obslužné služby a iné)“			
	1 014 978 €	1 137 077 €	1 358 235 €	19,45%
Spolu SLUŽBY	3 671 038 €	3 846 659 €	4 246 491 €	10,39%



■ Výroba a spracovanie dokumentov
(reprografia, finalizácia dokumentov -
viazanie, laminovanie, skladanie a iné)

■ Doplnkové služby
(grafické práce, pečiatky, vizitky, potlač
predmetov, skenovanie, samoobslužné
služby a iné)

Podiel produktových skupín na obráte roku 2013



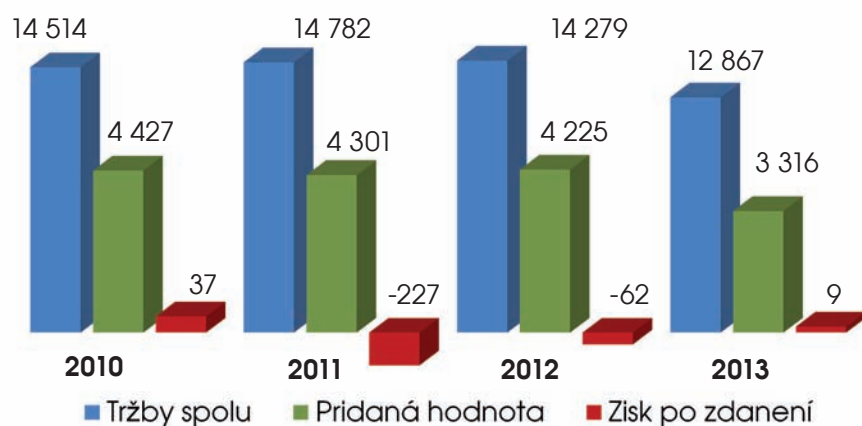
Výroba a spracovanie
dokumentov
(reprografia, finalizácia dokumentov -
viazanie, laminovanie, skladanie a iné)“

„Doplnkové služby
(grafické práce, pečiatky, vizitky,
potlač predmetov, skenovanie,
samoobslužné služby a iné)“

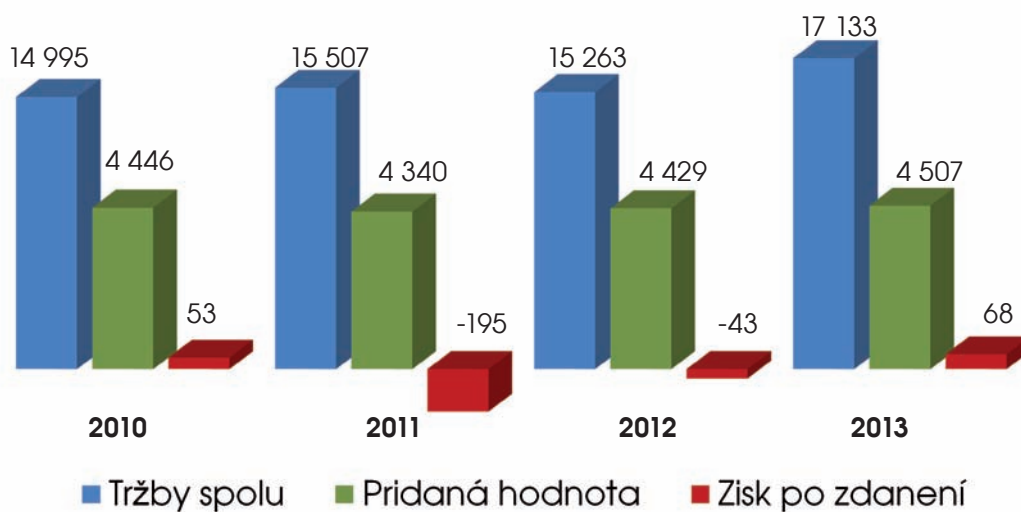
Výročná správa FaxCOPY a.s. 2013

Základné ukazovatele

	2010	2011	2012	2013
Tržby spolu	14.514	14.782	14.279	12.867
• predaj tovaru	8.589	8.874	8.526	8.358
• služby	5.925	5.908	5.753	4.508
Pridaná hodnota	4.427	4.301	4.225	3.316
Zisk pred zdanením	54	-258	-63	7
Daň z príjmu	17	-31	-1	-2
Zisk po zdanení	37	-227	-62	9



FaxCopy.a.s (údaje v tisícoch EUR)



FaxCopy.a.s + CBC Slovakia (nekons. údaje v tisícoch EUR)

VÝKAZ ZISKOV A STRÁT

VÝKAZ ZISKOV A STRÁT	2010	2011	2012	2013
VÝNOSY	14 569	14 853	14 418	13 050
Predaj tovaru	8 589	8 874	8 526	8 358
Služby a vlastné výrobky	5 925	5 908	5 753	4 508
Predaj investičného majetku	27	42	47	133
Ostatné prevádzkové výnosy	28	29	36	22
Finančné výnosy			56	29
NÁKLADY	14 514	15 110	14 481	13 043
Náklady na predaný tovar	6 618	7 068	6 512	6 510
Výrobná spotreba	3 468	3 413	3 542	3 041
Osobné náklady	2 891	3 046	3 093	2 599
Dane a poplatky	65	83	61	56
Odpisy investičného majetku	1 195	1 250	1 080	592
Zost. cena predaného majetku	83	75	44	115
Tvorba rezerv	4	-1		
Ostatné prevádzkové náklady	76	57	48	47
Finančné náklady	114	119	101	84
Hosp. výsl. pred zdanením	54	-258	-63	7
Daň z príjmov	17	-31	1	-1
Hosp. výsl. po zdanení	37	-227	-62	9

*(všetky údaje v tis. EUR)

ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA

Orgány spoločnosti

Orgány spoločnosti

Predstavenstvo

Ing. Karol Dittinger, predseda
Ing. Vladimír Ondrejčák
Ing. Miroslav Bartovič
Ing. Ľubica Brozmannová

Dozorná rada

Ing. Janka Babaríková, predseda
Anton Kostov
Ľubomír Rohoň (zvolený zamestnancami)

Výkonné vedenie

Ing. Ľubica Brozmannová, generálny riaditeľ
Ing. Miroslav Bartovič, prevádzkový riaditeľ
Ing. Róbert Simonides, vedúci produktového manažmentu



Výročná správa FaxCOPY a.s. 2013

ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA

Štruktúra FaxCOPY

Štruktúra FaxCOPY – predajne, útvary a prevádzkarne

Ústredie - prevádzka

Hlavný sklad
Produkčný manažment
Ekonomické oddelenie
Hospodárska správa

Ústredie – produkčné strediská

Centrálny predaj
Fotoservis Hviezda
PrintŠtúdio
E-shop

I. Región Bratislava

11 – predajňa BAF
12 – predajňa BAS
13 – predajňa BAB
14 – predajňa BAM
15 – predajňa BAV
16 – predajňa BAP
17 – predajňa BAG
18 – predajňa BAA
19 – predajňa BAI
1A – predajňa BAE
BA, Vajnorská 98/d (foto-video)
BA, Seberíniho 1 (predaj, služby)
BA, Bajkalská 22/a (služby)
BA, Mickiewiczova 4 (predaj, služby)
BA, Vajnorská 98/d (predaj, služby)
BA, Vlastenecké nám. 3 (predaj, služby)
BA, Galvániho (predaj, služby)
BA, Aupark (služby)
BA, Avion (služby)
BA, Eurovea (služby)

II. Región JUHOZÁPAD

21 – predajňa TT
22 – predajňa SE
23 – predajňa PK
Trnava, Štefánikova 41 (predaj, služby)
Senica, Štefánikova 697 (predaj, služby)
Pezinok, Holubyho 28 (predaj, služby)

III. Región SEVEROZÁPAD

32 – predajňa PN
33 – predajňa NM
34 – predajňa TN
35 – predajňa TO
Piešťany, Winterova 8 (predaj, služby)
Nové M. n. Váhom, Hviezdoslavova 19 (predaj, služby)
Trenčín, Štefánikova 86 (predaj, služby)
Topoľčany, Krušovská 40 (predaj, služby)

IV. Región JUH

41 – predajňa NR
42 – predajňa LV
43 – predajňa KN
44 – predajňa SA
Nitra, Štúrova 18 (predaj, služby)
Levice, Sv. Michala 4 (predaj, služby)
Komárno, Palartínova 2 (predaj, služby)
Šaľa, Vlčanská 14 (predaj, služby)

V. Región STRED

51 – predajňa BR
52 – predajňa LC
54 – predajňa ZV
55 – predajňa ZH
56 – predajňa BBK
57 – predajňa BBH
Brezno, Rázusova 3 (predaj, služby)
Lučenec, Zlatá ulička (predaj, služby)
Zvolen, Kozačeka 10 (predaj, služby)
Žiar nad Hronom, Štefana Moyžesa 54 (predaj, služby)
Banská Bystrica, Janka Kráľa 3 (predaj, služby)
Banská Bystrica, Horná 16 (predaj, služby)

VI. Región SEVER

61 – predajňa ZA
62 – predajňa ZAA
64 – predajňa MT
65 – predajňa PD
Žilina, D. Dlabača 33 (predaj, služby)
Žilina, Aupark (predaj, služby)
Martin, Vajanského nám. 2 (predaj, služby)
Prievidza, Matice Slovenskej 14 (predaj, služby)

VII. Región VÝCHOD

71 – predajňa KEH
72 – predajňa KEA
73 – predajňa POH
74 – predajňa POT
Košice, Hutnícka 22 (predaj, služby)
Košice, Aupark (predaj, služby)
Prešov, Hlavná 105 (predaj, služby)
Prešov, Tkáčska 2 (predaj, služby)

VIII. Región SEVER-VÝCHOD

81 – predajňa PP
82 – predajňa SN
83 – predajňa LM
84 – predajňa RK
Poprad, 1. mája 19 (predaj, služby)
Spišská Nová Ves, Zimná 83 (predaj, služby)
Liptovský Mikuláš, 1. mája 32 (predaj, služby)
Ružomberok, Mostová 10 (predaj, služby)

ZAMESTNANCI



Spoločnosť FaxCopy, a.s. zamestnávala v roku 2013 dovedna priemerne¹ 198 pracovníkov, z toho 175 pracovníkov v riadnom pracovnom pomere s plným úväzkom² (pokles o 20% voči roku 2012) a 23 pracovníkov v brigádnickom alebo inom skrátenom pracovnom pomere³ (nárast voči roku 2012 o 21%).

V počtoch pracovníkov nie sú zahrnutí pracovníci v mimoevidenčnom stave (materská dovolenka, dlhodobá PN, výkon trestu a pod.).

Priemerná hrubá mzda pracovníka⁴ FaxCopy dosiahla v roku 2013 výšku 793 EUR, čo je nárast o 1,4 % voči roku 2012. Podľa údajov SŠÚ dosiahla priemerná hrubá mzda v hospodárstve za rok 2013 hodnotu 824 EUR a v odvetví maloobchod 768 EUR.



¹ Pracovníci v hlavnom aj brigádnickom PP, ktorí neodpracovali vo FaxCopy celý rok, sú započítaní do celkové počtu alikvotne vzhľadom na odpracovanú časť roka.

² Započítavajú sa iba pracovníci v hlavnom pracovnom pomere; redukované o dlhodobé pracovné neprítomnosti (dlhodobá PN, neplatené voľno a pod.)

³ Pracovníci v brigádnickom pracovnom pomere majú vždy skrátený pracovný úväzok (max. 50% úväzku v riadnom PP). Počet pracovníkov v brigádnickom pracovnom pomere je prepočítaný na plný pracovný úväzok podľa skutočne odpracovaného úväzku.

⁴ Len pracovníci v hlavnom pracovnom pomere bez vrcholového manažmentu.

MAJETKOVÉ ÚČASTI



Spoločnosť FaxCopy, a.s. Bratislava je vlastníkom 100% akcií dcérskej spoločnosti CBC Slovakia s.r.o., Domkárska 15, Bratislava, FaxCopy, a.s., Vlnárska 460/3, 603 00 Brno, A.H.F. spol. s r.o., Domkárska 15, Bratislava a dcérskej spoločnosti FaxCopy Kft., Stefánia út. 57/B, HU-114 Budapešť.

Predmet činnosti dcérskych spoločností FaxCopy a AHF je zhodný s predmetom podnikania slovenskej materskej spoločnosti. V roku 2013 nevykonávali podnikateľskú činnosť.

CBC Slovakia s.r.o.

Spoločnosť FaxCopy a.s. Bratislava je v postavení jediného spoločníka v obchodnej spoločnosti CBC Slovakia s.r.o., predtým A.H.F. s.r.o.

V roku 2012 a v rokoch predchádzajúcich sa spoločnosť A.H.F. s.r.o. zameriavala na veľkoobchodný predaj foto-video techniky a predaj spotrebných materiálov. Na svojom zasadnutí dňa 6.11.2012 predstavenstvo FaxCopy a.s. rozhodlo o vyčlenení a vložení časti majetku spoločnosti FaxCopy a.s. (časti podniku) do základného imania spoločnosti A.H.F. s.r.o. a zmene jej názvu na CBC Slovakia s.r.o. Následne bol tento krok schválený mimoriadnym valným zhromaždením akcionárov dňa 4.12.2012. Celková hodnota vloženého majetku bola v zmysle „Zmluvy o vklade časti podniku do základného imania spoločnosti“ uzavretej medzi FaxCopy a.s. a CBC Slovakia s.r.o. stanovená na 573.000,- EUR, čím základné imanie spoločnosti CBC Slovakia s.r.o. stúplo na 580.000,- EUR.

Dôvody vedúce k vyčleneniu časti majetku do dcérskej spoločnosti spočívali v potrebe vyčleniť všetky aktivity súvisiace s predajom, prenájmom a servisnou starostlivosťou o multifunkčné zariadenia značky Canon. Až do konca roka 2012 boli tieto obchodné aktivity zastrešované v rámci materskej spoločnosti divíziou CBC – Canon Business Centrum. Z dôvodu lepšieho využitia zdrojov poskytovaných spoločnosťami Canon CZ a Canon Europe, a to najmä finančná podpora marketingových aktivít, priamy prístup ku servisným a technickým školeniam, zdieľanie know how obchodných a technických špecialistov spoločnosti Canon, ako aj prednostné právo na zabezpečenie realizácie nadnárodných zmlúv spoločnosti Canon a jej klientov s pôsobnosťou na trhu SR, bolo žiadúce vyčleniť tieto aktivity do samostatnej spoločnosti. V neposlednom rade bola dôvodom takéhoto rozhodnutia aj dohoda o priznaní práva na používanie marketingového označenia spoločnosti - Canon Business Centrum Slovakia, pre takto zameranú samostatnú spoločnosť.

K 1.1.2013 bol do dcérskej spoločnosti realizovaný aj presun tých zamestnancov, ktorí pôvodne v materskej spoločnosti vykonávali činnosti v oblasti pôsobnosti CBC. Spolu do dcérskej spoločnosti prešlo takmer 40 zamestnancov, z toho viac ako 20 servisných technikov, 4 pracovníci centrálného dispečingu a viac ako 10 pracovníkov obchodného oddelenia a príslušnej administratívy. Počet zamestnancov na hlavný PP ku 31.12.2013 bol spolu 39. V roku 2013 spoločnosť dosiahla tržby na úrovni 4.324 tis. EUR, pričom výsledok hospodárenia pred zdanením bol 101 tis. EUR a po zdanení 58 tis. EUR. Obrát s materskou spoločnosťou v roku 2013 činil 776 tis. EUR.

Aktivity spoločnosti počas roka 2013 dôsledne sledovali pôvodný zámer a boli priamo nasmerované ku zvýšeniu plošného pokrytia trhu v rámci SR a zlepšenia kvality služieb v oblasti predaja, prenájmu a servisnej starostlivosti o multifunkčné zariadenia značky Canon. Z dlhodobého hľadiska sa spoločnosť bude snažiť o zvýšenie trhového podielu a koncentrovať na presun od jednoduchej servisnej starostlivosti ku komplexným riešeniam tlačových prostredí svojich klientov.

ÚČTOVNÉ VÝKAZY

súvaha



	2010	2011	2012	2013
AKTÍVA CELKOM	6 580	7 261	6 882	6 128
Stále aktíva	3 854	3 868	3 502	3 260
• Nehmotný investičný majetok	37	44	29	29
• Hmotný investičný majetok	3 793	3 771	3 447	2 589
• Finančné investície	24	52	27	643
Obežné aktíva	2 676	3 304	3 301	4 780
• Zásoby	1 508	1 705	1 750	1 357
• Dlhodobé pohľadávky	78	284	284	274
• Krátkodobé pohľadávky	1 001	1 133	999	878
• Finančný majetok	89	182	268	271
Ostatné aktíva	50	88	79	88

*(všetky údaje v tis. EUR)

PASÍVA CELKOM	6 580	7 261	6 882	6 128
Vlastné imanie	2 746	2 526	2 423	2 460
• Základné imanie	238	223	223	223
• Kapitálové fondy	-286	-265	-298	-270
• Fondy zo zisku	156	156	1 347	1 347
• HV minulých rokov	2 601	2 638	1 213	1 151
• HV účtovného obdobia	37	-227	-62	9
Cudzie zdroje	3 834	4 734	4 459	3 668
• Rezervy	59	99	82	65
• Dlhodobé záväzky	397	502	308	142
• Krátkodobé záväzky	1 677	2 075	1 617	1 255
• Bankové úvery	1 701	2 058	2 453	2 206

KVÓTA VLASTNÉHO KAPITÁLU	41,70%	34,80%	35,21%	40,14%
---------------------------------	--------	--------	--------	--------

*(všetky údaje v tis. EUR)



ČERPANIE SOCIÁLNEHO FONDU ZA ROK 2013

Počiatočný stav	30 436,55 €
Dotácia rok 2013	10 523,00 €
Plnenie(čerpanie) stravovanie	5 798,64 €
Zostatok k 31.12.2013	35 320,51 €

Rozpis čerpania

Stravné lístky	5 798,64 €
----------------	------------

Spoločnosť v súlade s platnými predpismi aj v roku 2013 napĺňala sociálny fond. Celkový príjem (vrátane zostatku z roku 2012) do sociálneho fondu dosiahol v roku 2013 výšku 41 119,15 € pri čerpaní 5 798,64 €. O čerpaní fondu rozhodovala na návrh pracovníkov dozorná rada spoločnosti.

Prostriedky z fondu boli poskytované na účely vymedzené taxatívne v zákone - príspevok na stravovanie a dopravu. Stav fondu k 31.12.2013 je 35 320,51 €.

SPRÁVA DOZORNEJ RADY



Dozorná rada v priebehu roka 2013 sledovala vývoj firmy priebežne a zároveň bola predstavenstvom informovaná o vývoji spoločnosti a jej strategických zámeroch a aj o založení dcérskej spoločnosti CBC Slovakia s.r.o.

Činnosť dozornej rady bola v roku 2013 vykonávaná v súlade so zákonom č. 513 / 1991 Zb. (Obchodný zákonník) §197 až 201 a s platnými stanovami spoločnosti. Na základe vykonaných kontrolných činností, dozorná rada spoločnosti konštatuje, že nezistila žiadne podstatné porušenie zákona, alebo stanov spoločnosti. Dozorná rada ďalej konštatuje, že v roku 2013 boli účtovné záznamy vedené riadne a v súlade so skutočnosťou a podnikateľskú činnosť spoločnosť vykonávala v súlade so zákonom, stanovami spoločnosti a pokynmi valného zhromaždenia spoločnosti.

Dozorná rada kontrolovala čerpanie sociálneho fondu.

Po oboznámení sa a preskúmaní výsledkov hospodárenia spoločnosti za rok 2013 doporučila dozorná rada akcionárom schváliť ročnú účtovnú uzávierku za rok 2013 overenú spoločnosťou Fax & Copy Consult spol. s r.o. Bratislava.

Dozorná rada ďakuje predstavenstvu za spoluprácu a pracovníkom spoločnosti za pracovné výsledky dosiahnuté v roku 2013 a do ďalšieho obdoba želá veľa pracovných úspechov.

V Bratislave 16.4.2014.

Jana Babaríková
predsedkyňa dozornej rady



ING. PETER KRÁLIK
DAŇOVÝ PORADCA
& AUDÍTOR

SPRÁVA NEZÁVISLÉHO AUDÍTORA

pre akcionárov spoločnosti FaxCopy a. s.

Uskutočnil som audit priloženej účtovnej závierky spoločnosti **FaxCopy a. s.**, ktorá obsahuje súvahu k 31. decembru 2013, výkaz ziskov a strát za rok končiaci sa k uvedenému dátumu, a poznámky, ktoré obsahujú súhrn významných účtovných zásad a účtovných metód a ďalšie vysvetľujúce informácie.

Zodpovednosť štatutárneho orgánu za účtovnú závierku

Štatutárny orgán spoločnosti je zodpovedný za zostavenie tejto účtovnej závierky, ktorá poskytuje pravdivý a verný obraz v súlade so Zákonom o účtovníctve č. 431/2002 Z.z. v znení neskorších predpisov (ďalej len „zákon o účtovníctve“) a za interné kontroly, ktoré štatutárny orgán považuje za potrebné pre zostavenie účtovnej závierky, ktorá neobsahuje významné nesprávnosti, či už v dôsledku podvodu alebo chyby.

Zodpovednosť audítora

Mojou zodpovednosťou je vyjadriť názor na túto účtovnú závierku na základe môjho auditu. Audit som uskutočnil v súlade s Medzinárodnými auditorskými štandardmi. Podľa týchto štandardov mám dodržiavať etické požiadavky, naplánovať a vykonať audit tak, aby som získal primerané uistenie, že účtovná závierka neobsahuje významné nesprávnosti.

Súčasťou auditu je uskutočnenie postupov na získanie auditorských dôkazov o sumách a údajoch vykázaných v účtovnej závierke. Zvolené postupy závisia od úsudku audítora, vrátane posúdenia rizika významnej nesprávnosti v účtovnej závierke, či už v dôsledku podvodu alebo chyby. Pri posudzovaní tohto rizika audítora berie do úvahy interné kontroly relevantné pre zostavenie účtovnej závierky účtovnej jednotky, ktorá poskytuje pravdivý a verný obraz, aby mohol vypracovať auditorské postupy vhodné za daných okolností, nie však na účely vyjadrenia názoru na účinnosť interných kontrol účtovnej jednotky. Audit ďalej zahŕňa zhodnotenie vhodnosti použitých účtovných zásad a účtovných metód a primeranosti účtovných odhadov uskutočnených štatutárnym orgánom, ako aj vyhodnotenie celkovej prezentácie účtovnej závierky.

Som presvedčený, že auditorské dôkazy, ktoré som získal, poskytujú dostatočné a vhodný základ pre môj názor.

Názor

Podľa môjho názoru, účtovná závierka poskytuje pravdivý a verný obraz finančnej situácie spoločnosti **FaxCopy a. s.** k 31. decembru 2013 a výsledku jej hospodárenia za rok končiaci k uvedenému dátumu v súlade so zákonom o účtovníctve.

Bratislava, 1. apríla 2014

Ing. Peter Králik
Licencia SKAU č. 863
Mládežnícka 12, 017 01 Považská Bystrica



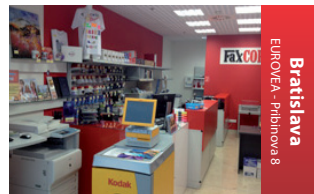
PREHĽAD POBOČIEK



Bratislava
OC CENTRAL - Metelkova 6



Bratislava
Galvaniho 15/B



Bratislava
EUROPEA - Pribrnova 8



Brezno
Rázusova 3



Košice
AUPARK - Mm. Odohoditeľov



Lučenec
Zlatá ulička



Pezinok
Holubyho 28



Prešov
Tkáčska 2



Spišská Nová Ves
Zimná 83



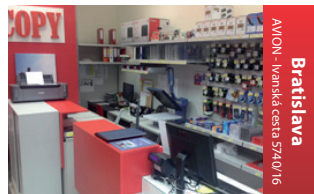
Trnava
Paulínska 24



Bratislava
Mickiewiczova 4



Bratislava
AUPARK - Einšteňova 18



Bratislava
AMON - Varská cesta 57A/O/16



Komárno
Dunajské nábrežie 2



Košice
Hutnícka 22



Martin
Vajanského námestie 2



Piešťany
Winterova 8



Prievidza
Kosičská cesta 1C



Šaľa
Vlánská 14



Zvolen
EUROPA SC Nam. SNP 9690/63



Bratislava
Seberinovo 1



Bratislava
Vajnorská 98/D



Banská Bystrica
J. Kalfa 3



Levice
Sv. Michala 4



Nitra
Štúrova 18



Poprad
Ulica 1. mája 19/220



Ružomberok
Mostová 10



Topoľčany
Krúšovská 40



Žiar nad Hronom
Ul. S. Moyzeša 54



Žilina
Aupark, Žilina



Bratislava
Domáská 15 (ústredie)



Bratislava
Vlastenecké námestie 3



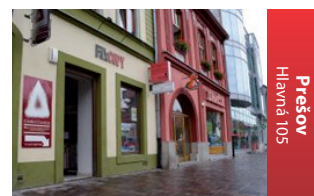
Banská Bystrica
Horná 16



Liptovský Mikuláš
Ulica 1. mája 32



N. Mesto n. Vahom
Hviezdoslavova 19



Prešov
Hlavná 105



Senica
Štefánikova 697



Trenčín
Palackého 29



Žilina
D. Diabčák 33

obchodný plán

technológia

marketing

výkon

analýza

ciele

stratégia

úspech

inovácia

prístup

obchod

prieskum trhu

aktivity

príležitosti

konkurencia

rozvoj

ANNUAL REPORT

VÝROČNÁ SPRÁVA 2013

