

FaxCOPY



ANNUAL REPORT
**VÝROČNÁ SPRÁVA
2014**



technológia
marketing
analýza
ciele
obchodný plán
stratégia

úspech

prieskum trhu

technológia
marketing
práca
výkon
analýza
ciele
obchodný plán
stratégia

úspech
prístup
konkurencia
obchod
rozvoj



Obsah	
Úvod	
Príhovor	4
Predajná sieť - regióny	5
Obchodná sieť CBC Slovakia	16
Orgány a organizačná štruktúra	
Orgány spoločnosti	17
Organizačná štruktúra	18
Základné ukazovatele	
Základné ukazovatele	19
Trhové podiely a štruktúra tržieb	
Štruktúra obratu podľa obratových skupín	20
Kancelárska technika	22
Foto a video	26
Spotrebné materiály	28
Kancelárske potreby a papier	33
Služby	36
Majetkové účasti	
Majetkové účasti	37
FaxCOPY, a.s. Brno	37
CBC Slovakia	39
Podrobné údaje	
Účtovné výkazy	40
Zamestnanci	42
Sociálny fond	43
Správa dozornej rady	44
Správa nezávislého audítora	45
Prehľad pobočiek	46



Vážené dámy a páni,

Rok 2014 bol pre našu spoločnosť rokom pokračovania konsolidácie a postupného rozširovania aktivít.

Spoločnosť CBC Slovakia s.r.o., ktorá vznikla vyčlenením z materskej FaxCopy a.s. k 1.1.2013 pokračovala v úspešnom upevňovaní svojej pozície na trhu veľkej kancelárskej techniky a riešení. FaxCopy a.s. sa orientuje na retailový predaj drobnej kancelárskej techniky, kancelárskych potrieb, papiera a reprografických služieb, najmladšou ale aj výrazne dynamickou produktovou skupinou je výroba personalizovaných predmetov predovšetkým darčkového charakteru.

Ďalej 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.

Výrazne sme inovovali a rozšírili elektronický predajný kanál - e-shop www.faxcopy.sk. Sústreďili sme sa na rozšírenie ponuky on-line samoobslužných modulov pre vytváranie objednávok a doplnili nový vernostný systém pre zákazníkov.

Po minulej stabilizácii nových predajní v nákupných centrách sa tieto v uplynulom roku prebojovali na čelo našich najúspešnejších predajní (Košice Aupark, Nitra Mlyny, Bratislava Avion a Eurovea). V uplynulom roku pribudla aj nová predajňa v OC Bory Mall v Bratislave a pripravili sme podmienky pre výraznejšie a rýchlejšie rozširovanie našej siete do ďalších obchodných centier v roku 2015. Klasickú predajňu (mimo OC) sme otvorili aj v Nových Zámkoch, predajňa vznikla presťahovaním pôvodnej predajne Bratislava, Galvániho, ktorá dlhodobo nedosahovala plánované výsledky.

Impulzom bolo aj odkúpenie 100% podielu na spoločnosti Copygraf s.r.o. pôsobiacej na trhu reprografických služieb v Košiciach. Táto spoločnosť sa v budúcnosti stane základňou pre vybudovanie nového výrobného centra vo východnom regióne a prispeje k lepšej a najmä operatívnejšej obsluhu trhu v Košiciach, kde plánujeme v roku 2015 výraznejšiu expanziu.

Karol Dittinger
predseda predstavenstva
FaxCopy, a.s. Bratislava

PREDAJNÁ SIEŤ – REGIÓNY



V roku 2014 predajná sieť FaxCopy pokračovala s plnením zámeru zvýšiť maloobchodný predaj tovaru a služieb, zameraný hlavne na podporu predaja reprografie, inovácie výrobného procesu a zlepšením všeobecného zákazníckeho servisu.

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

V tomto roku sme kládli dôraz hlavne na investovanie do nových digitálnych technológií na tlač, potlač predmetov a výrobu diplomových prác vo výrobnej prevádzke 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. Centralizovanú výrobu sme spustili predovšetkým na predajniach v Bratislave, výsledkom bolo zefektívnenie práce pracovníkov na predajniach, čo malo za následok zlepšenie všeobecného zákazníckeho servisu a tiež zvýšenie tržieb z poskytnutých služieb. V tomto roku sme rozšírili centralizovanú výrobu na niektoré produkty vo všetkých prevádzkach na Slovensku, pričom cieľom bolo hlavne zvýšenie kvality výrobkov, čo sa ukázalo ako kľúčové pre celkové ďalšie zvýšenie kvality služieb. Tiež sme pokračovali v zlepšení samotného procesu v akcii „FaxCopy ako výrobný podnik“, ktorá bola spustená v roku 2013 a 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:

1. Predvýrobná etapa – ktorá sa zameriava na proces prijímu zákazky, kde do budúcnosti plánujeme zavedenie elektronického prijímu 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.
2. Výrobná etapa – s dôrazom na zvýšenie pracovnej disciplíny pri procese výroby, ktorej cieľom bolo dosiahnuť vyššiu produktivitu a bezpečnosť pri práci.
3. Povýrobná a odbytová etapa – 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.

Najväčší problém vo výrobnom procese evidujeme v samotnej povýrobnej a odbytovej etape, kde máme stále rezervy.

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 s vypracovaným dizajn manuálom na propagáciu produktov predajní.

PREDAJNÁ SIEŤ – REGIÓNY



2. Druhým hlavným dlhodobým cieľom predajnej siete je rozšírenie počtu nových predajní zameraných na priestory v obchodných centrách, prípadne rozšírenie priestorov na služby už existujúcich predajní.

V apríli sme otvorili novú predajňu v centre mesta Nové Zámky a v novembri predajňu v obchodnom centre Bory Mall v Bratislave, čím sme obsadili odbytové pozície vo všetkých významných obchodných centrách v Bratislave. Tiež sme pokračovali s etablovaním predajní OC Avion a OC Eurovea, ktoré sme otvárali v roku 2013.

V júni sme rozšírili predajné priestory v Piešťanoch, kde sme rozšírili ponuku služieb a v decembri sme sťahovali predajňu v Žiline, ktorá bola spojená s mimoriadnymi investíciami do priestorov, aby v budúcnosti mohla vzniknúť ďalšia výrobná prevádzka PrintStudia na Slovensku.

Stanovené ciele predajnej siete FaxCopy boli splnené v uspokojivej miere, čo sa prejavilo celkovým nárastom zisku o 25% v porovnaní s hospodárskym výsledkom roku 2013. Avšak, oproti plánovaným hodnotám ekonomických ukazovateľov sme očakávaný výsledok nedosiahli, predovšetkým kvôli realizovaným investíciám do nových predajní a rozšírením služieb v existujúcich predajniach.

V roku 2015 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 stále v kvalite ľudských zdrojov a v dodržiavaní pokynov pri výstupnej kontrole.

V budúcom roku chceme tiež pokračovať v rozširovaní existujúcej 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.

Región Bratislava sa z dôvodu nárastu predajní od januára 2014 rozdelil na región 1-BA a 9-BA. Prvý z nich zahŕňa 8 predajní: predajňa FOTO-VIDEO na Vajnorskej ulici, predajňa na Seberíniho ulici, predajňa v OC Central, predajňa na Mickiewiczovej ulici, predajňa na Vajnorskej ulici, predajňa v Petržalke na Vlasteneckom námestí, predajňa v OC Bory Mall, predajňa v OC Aupark a región 9-BA, ktorý zahŕňa predajne v OC Avion a OC Eurovea.



1-BA

Nárast hospodárskeho výsledku v regióne 1-BA o 59% v porovnaní s rokom 2013 bol ovplyvnený predovšetkým výrazným zlepšením výsledku v predajni na Mickiewiczovej ulici, čo súviselo hlavne so znížením prevádzkových nákladov v predajni, vrátením veľkej časti priestorov na poschodí a znížením počtu obslužného personálu, pričom tržby predajne klesli iba o 6% a celkový nárast zisku predajne bol 169%. Na výsledku sa tiež výrazne podieľali predajňa v OC Central a dobrý výsledok predajne v Petržalke na Vlasteneckom námestí. Napriek zlepšeným výsledkom región 1-BA nedosiahol požadované plnenie plánu, čo negatívnym spôsobom ovplyvnilo hlavne neplánované zrušenie dobre fungujúcej predajne v OC Aupark v júni (ukončenie zmluvy zo strany prenajímateľa) a otvorenie novej predajne v OC Bory Mall v novembri, ktoré bolo spojené s výraznými investíciami.

9-BA

V regióne sú zhrnuté dve prevádzky v OC Avion a OC Eurovea, ktoré sú službového charakteru, tzn. že poskytujú v prevažnej miere rýchloobrátkové služby s obmedzeným predajom tovaru. Uvedené predajne splnili plán za rok 2014 a nečakane rýchlo sa etablovali na trhu.

V priebehu roku 2014 sa v regióne 1-BA a 9-BA uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- jún 2014, zrušenie predajne v OC Aupark
- jún 2014, rozšírenie službovej časti a prestavba interiéru - predajňa v OC Central
- november 2014, otvorenie novej veľkej predajne v OC Bory Mall (150m²).

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky tovaru a služieb:

- rozšírenie služieb – lis na potlač hrnčiekov, tlačiareň na potlač hrnčiekov a služieb, výmena stroja na potlač diplomoviek – predajňa na Mickiewiczovej ulici
- rozšírenie služieb – dve DTP stanice s rýchlou obsluhou a tri samoobslužné Printshopy, veľkoformátová tlač – predajňa v OC Bory Mall.

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- výmena na pozícií vedúceho predajne – predajňa v OC Central, OC Avion
- výmena odborného grafického personálu – predajňa na Vajnorskej ulici, v OC Eurovea
- zníženie a optimalizovanie počtu odborného grafického personálu z dôvodu zmenšenia priestoru a zrušenia poschodia - predajňa na Mickiewiczovej ulici
- prerozdelenie všetkých zamestnancov v rámci personálnej výmeny regiónu 1-BA a 9-BA z predajne OC Aupark z dôvodu dočasného zrušenia predajne
- dočasné zlúčenie manažmentu dvoch regiónov v Bratislave z dôvodu presunu jedného regiónálneho manažéra na inú pozíciu



Stabilizácia celého regiónu a hlavne dobrý hospodársky výsledok predajne Trnava malo dopad na nárast hospodárskeho výsledku regiónu celkovo o 73%, pričom už druhý rok boli plánované hodnoty hospodárskeho výsledku vysoko prekročené. Treba spomenúť mimoriadnu prácu a obchodné aktivity regionálneho manažéra na predajni v Trnave, čo sa samozrejme nemalou mierou podieľalo na dosiahnutom výsledku. Hospodársky výsledok a aktuálny trend je výborný, pričom k tomu prispeli aj predajne Pezinok a Senica svojimi dobrými dosiahnutými výsledkami.

V priebehu roku 2014 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia a rozvoj technológií:

- veľkoformátové rezanie.

2. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- zmena na pozícii vedúceho počas zastupovania PN – predajňa Senica
- v priebehu roka výmena odborného grafického personálu – predajňa Senica, Pezinok.

3. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

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



V roku 2014 región zaznamenal medziročný nárast o 5% v porovnaní s hospodárskym výsledkom roku 2013, pričom takmer splnil plánovanú hodnotu. Hlavnou aktivitou v regióne bolo rozšírenie kľúčovej predajne regiónu v Piešťanoch, s čím súviselo rozšírenie predajnej plochy z doterajších 128m² na súčasných 221m². Rekonštrukciou sme získali priestor na kvalitnejší zákaznícky servis najmä prerozdelením predajnej plochy na samoobslužnú, výrobnú a predajnú časť. Zákazníci zmenu ocenili a ich počet medziročne stúpol o 13%. K dobrým výsledkom prispeli aj výsledky predajní v Novom Meste nad Váhom a Trenčíne. Región dlhodobo dosahuje očakávané ekonomické výsledky stabilným personálom na vedúcich pozíciách.

V priebehu roku 2014 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- Jún 2014, rozšírenie predajných priestorov – predajňa Piešťany.

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- rozšírenie ponuky o veľkoformátovú tlač a skenovanie, rozšírenie o jeden samoobslužný Printshop – predajňa Piešťany.

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- jún 2014, zmena na poste vedúceho predajne – predajňa Trenčín.

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- obchodné aktivity na dodávku kancelárskych potrieb a spotrebného materiálu priniesla regiónu objednávky od obchodných zmluvných partnerov (Trnavská vodárenská spoločnosť a.s., Úrad práce soc. vecí a rodiny, Hotelová akadémia Ľudovíta Wintera, Ekom s.r.o.)



Regiónu napriek poklesu hospodárskeho výsledku oproti roku 2013 o 17% sa podarilo dosiahnuť pre rok 2014 jeho plánovanú hodnotu. Pokles vznikol hlavne výpadkom tržieb najlepšieho zákazníka Inžinierske stavby a.s. v Leviciach, tiež z dôvodu otvorenia novej prevádzky v Nových Zámkoch, čo bolo spojené s mimoriadnymi investíciami. Treba spomenúť, že aj napriek výpadku tržieb v Leviciach, predajňa Levice je predajňou s najlepším hospodárskym výsledkom na Slovensku. K vynikajúcim výsledkom a úspechu celého regiónu veľkou mierou prispeli tiež predajňa v OC Nitra, stabilná predajňa Komárno a tiež plán splnila predajňa Šaľa. Manažér regiónu obhájil ocenenie „regionálny manažér roka“ za nadpriemerné plnenie plánu za rok 2014.

V priebehu roku 2014 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- apríl 2014, otvorenie novej predajne – predajňa Nové Zámky.

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- rozšírenie ponuky o novú technológiu na veľkoformátovú tlač OCE – predajňa Levice.

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- apríl 2014, nový personál a vedúci predajne – predajňa Nové Zámky
- výmena odborného grafického personálu – predajňa Nitra.

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- november 2014, propagácia služieb v OC Mlyny Nitra „Staň sa hviezdou Mlynov“
- Inžinierske stavby a.s. Košice, veľkoformátová tlač dokumentácie.



Vregióne sme z dôvodu zlého hospodárskeho výsledku za rok 2013 už začiatkom roka pristúpili k personálnej zmene na pozícii regionálneho manažéra. Región tak v roku 2014 dosiahol nárast hospodárskeho výsledku o 133%, a to vďaka úspore nákladov na manažment, pretože pozíciu regionálneho manažéra sa nepodarilo obsadiť. Výsledok sa podarilo tiež dosiahnuť etablovaním sa predajne Zvolen v OC EUROPA SHOPPING CENTER ZVOLEN na trhu v meste Zvolen a okolí, čo prispelo k výsledku regiónu hodnotou takmer 15 tisíc Eur.

Kľúčovým problémom regiónu naďalej zostáva predajňa v Banskej Bystrici na ul. J. Kráľa, kde aj napriek prijatým opatreniam a zmenou vedenia predajne sa nepodarilo dosiahnuť hodnoty plánované na rok 2014. Výsledky regiónu dlhodobo nenapĺňajú očakávané ciele, preto v budúcom roku budeme musieť klásť veľký dôraz na výber vhodného personálu na vedúce pozície.

V priebehu roku 2014 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- rekonštrukcia predajne, vytvorenie samoobsluhy na kancelárske potreby – predajňa Horná ul. v Banskej Bystrici.

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- rozšírenie ponuky o novú technológiu na veľkoformátovú tlač – predajňa Horná ul. v Banskej Bystrici.

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- február 2014, zmena na pozícii vedúceho predajne, zmena obslužného a aj odborného grafického personálu – predajňa J. Kráľa v Banskej Bystrici
- február 2014, zmena na pozícii regionálneho manažéra z dôvodu zlých hospodárskych výsledkov.

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- október 2014, šiesty ročník propagačnej akcie „Staň sa hviezdou Európy“ v obchodnom centre Europa v Banskej Bystrici.



Región v hodnote čistého zisku dosiahol síce nárast o 133% oproti roku 2013, ale treba priznať, že rok 2014 bol najhorším rokom v histórii regiónu. Medziročný nárast čistého zisku bol dosiahnutý hlavne úsporou nákladov na manažment, pretože pozíciu regionálneho manažéra sa nepodarilo obsadiť. Výsledok regiónu tiež výrazne ovplyvnili výsledky predajne v OC Aupark Žilina, ktorá sa síce už etablovala na trhu, avšak plánované hodnoty výsledku sa jej nepodarilo dosiahnuť. Dôležitú úlohu zohralo aj neplánované sťahovanie zabehnutej predajne Dlabačova, Žilina do nových priestorov, čo bolo spojené s mimoriadnymi investíciami.

Región zostáva aj v roku 2014 ako najproblémovnejší, a to hlavne z dôvodu nedoriešených personálnych otázok, nedostatočnej odbornosti nového obslužného personálu v oboch predajniach v Žiline a tiež dôvodu neobsadenej pozície regionálneho manažéra. Región momentálne spadá pod priame riadenie vedenia spoločnosti ako krízový región.

V priebehu roku 2014 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- december 2014, sťahovanie predajne do nových priestorov na Bernolákovej ul. v Žiline – predajňa Žilina, Dlabača.

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- december 2014, rozšírenie ponuky služieb v rámci sťahovania do nových priestorov, dve DTP stanice a tri samoobslužné Printshopy, rozšírenie výrobných priestorov – predajňa Žilina, A. Bernoláka 55.

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- zmena na pozícii vedúceho predajne – júl 2014, výmena odborného grafického a obslužného personálu – predajňa v OC Aupark Žilina
- zmena na pozícii vedúceho predajne – december 2014, výmena odborného grafického a obslužného personálu – predajňa v OC Aupark Žilina
- výmena odborného grafického personálu – predajňa Martin
- výmena na pozícii vedúceho – predajňa Prievidza.

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

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



Región dosiahol medziročný nárast 56% hodnoty čistého zisku a podarilo sa mu dosiahnuť plánované hodnoty. Dosiahnuté hodnoty všetkých predajní v regióne vzrástli, iba predajňa na Hlavnej ulici v Prešove zaznamenala mierny pokles, ktorý bol spôsobený personálnou zmenou na pozícii vedúcej predajne. Naopak, mimoriadny výsledok si udržala predajňa v OC Aupark Košice, ktorá s počtom zákazníkov patrí k najnavštevovanejšej predajni na Slovensku. Región pod vedením regionálnej manažérky patrí na základe parametrov maloobchodného predaja k najlepším regiónom na Slovensku, čo samozrejme začína byť viditeľné aj na celkových výsledkoch.

V priebehu roku 2014 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- výmena na pozícii vedúceho predajne, výmena grafika – predajňa Hlavná ul. Košice
- rozšírenie personálu o pozíciu grafik pre skvalitnenie zákazníckeho servisu – predajňa Aupark Košice,

2. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- propagácia služieb v spolupráci s obchodným centrom Aupark Košice.

Región SEVEROVÝCHOD



Región dosahuje dlhodobý dobrý výsledok hlavne vďaka stabilite odborného personálu a ako jeden z mála splnil aj očakávaný plán na rok 2014. Medziročný nárast čistého zisku regiónu o 10% bol spôsobený čiastkovými výsledkami všetkých predajní. Pozícia regionálneho manažéra v roku 2014 zostala neobsadená, pričom vedúce predajní spadajú priamo pod riadenie generálneho riaditeľa.

V priebehu roku 2014 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- máj 2014, rozšírenie predaja v sortimente kancelárskych potrieb formou samoobslužného predaja – predajňa v Ružomberku.

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 Poprad.

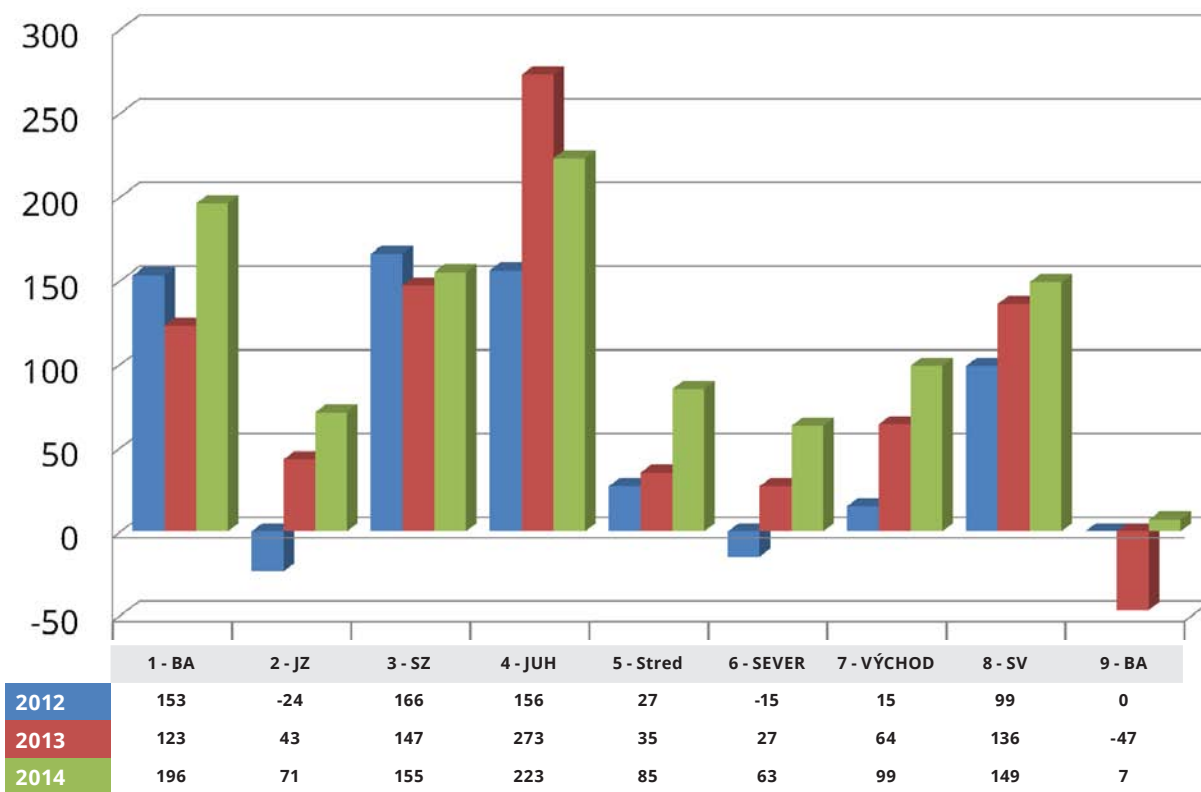
ZISK podľa regiónov



ČISTÝ ZISK(+) / STRATA(-)

	2011	2012		2013		2014	
*R Spolu	607 221	578 019	-5%	800 306	38%	1 046 414	31%
1-BA	107 360	152 643	42%	122 977	-19%	195 695	59%
2-JZ	-9 784	-24 251	-148%	42 751	276%	71 239	67%
3-SZ	170 201	165 699	-3%	147 192	-11%	154 757	5%
4-JUH	123 113	156 391	27%	272 699	74%	222 583	-18%
5-STRED	1 267	27 410	2063%	35 251	29%	84 552	140%
6-SEVER	51 338	-14 681	-129%	26 720	282%	62 657	134%
7-VÝCHOD	41 818	15 312	-63%	63 924	317%	98 989	55%
8-SV	121 909	99 496	-18%	136 075	37%	149 215	10%
9-BA				-47 282		6 727	114%

tisíce



■ 2012 ■ 2013 ■ 2014

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



Plány pre rok 2014 definovali tímu obchodníkov centrálného obchodného oddelenia a regionálnych obchodníkov mierne zlepšenie ekonomických ukazovateľov, zvýšenie počtu umiestnených zariadení vo vybraných segmentoch a pokračovanie pozitívneho vývoja z roku 2013.

Personálne obsadenie obchodného tímu sa rozšírilo o obchodného zástupcu v regióne Trenčiansky kraj, ktorý bol prijatý s dôrazom na pokračovanie úspešných aktivít realizovaných v minulých rokoch a rozvoj nových obchodných aktivít v tomto ekonomicky silnom regióne Slovenska. Zároveň sme obchodnú sieť CBC Slovakia, s.r.o. rozšírili o nového obchodného zástupcu v regióne Bratislavský kraj. V roku 2014 zostali naďalej neobsadené pozície v regiónoch Banskobystrický a Košický kraj, čo v kontexte plánov spoločnosti vnímame negatívne. Obsadenie všetkých regiónov je pre nás veľkou výzvou pre rok 2015.

V oblasti vzdelávania a zvyšovania odbornosti obchodného tímu sa potvrdila veľmi dobrá spolupráca so spoločnosťou Canon. Naši obchodníci absolvovali niekoľko odborných seminárov. Pre zlepšenie obchodných aktivít naši obchodníci absolvovali workshop vedený pracovníkmi spoločnosti Mercuri. Dlhodobá spolupráca v tejto oblasti a absolvovanie viac denného workshopu dotýkajúceho sa rozvoja špecializovaných zručností obchodníkov nám pomohli pri presadzovaní komplexných riešení u našich zákazníkov. Získané informácie nám umožnili poskytovať komplexnejšie a kvalitnejšie služby v daných segmentoch.

Pozitívne vnímame rozhodnutie segmentovej špecializácie vybraných členov obchodného tímu. Výsledkom tohto rozhodnutia a aktivít sú veľmi pozitívne výsledky obchodníka špecialistu pre reprografické služby, obchodníka špecialistu pre veľkoformátové riešenia a rozvoj našich aktivít v týchto oblastiach. V oblasti špecializácie pre implementáciu softvérových riešení komplexných tlačových procesov sa nám nepodarilo vyprofilovať obchodníka špecialistu. Napriek tejto skutočnosti sme v roku 2014 implementovali „Projekt komplexné tlačové riešenie“ u nášho referenčného zákazníka a odštartovali množstvo menších projektov. Jednoznačné trendy na trhu, skúsenosti a zručnosti našich technických pracovníkov sú veľkou výzvou pre prácu obchodníkov v oblasti implementácie softvérových riešení komplexných tlačových procesov v roku 2015.

Podľa prognóz sa dalo očakávať, že trh v roku 2014 bude mierne stúpať. Nákupné a investičné správanie väčšiny spoločností zostalo opatrné, s dôrazom na nízke prevádzkové náklady a flexibilitu dodávateľov. V roku 2014 rozhodovanie zákazníkov do veľkej miery ovplyvňovala schopnosť dodávateľov reagovať na potreby implementácie softvérových riešení. Takéto správanie sa trhu sa odrazilo aj na obchodných výsledkoch, keď aj pri mierne rastúcom obrate a rastúcom počte umiestnených zariadení nebolo jednoduché dosahovať zisky z predchádzajúceho kalendárneho roku. Celkový pokles zisku obchodného oddelenia v roku 2014 bol 1,3 %. Z pohľadu produktového portfólia aj v roku 2014 pokračoval úspešný trend umiestňovania farebných multifunkčných zariadení formátu A3. Výnimkou v porovnaní s európskymi trhmi bol nárast umiestnených čiernobielych zariadení a zariadení formátu A4.

Ako pozitívne sa javí rozhodnutie o zaradení zariadení značky océ do portfólia o čom hovorí aj výrazný nárast počtu umiestnených zariadení v skupine veľkoformátových zariadení.

Výsledky obchodného oddelenia boli dostatočné na to, aby CBC Slovakia, s.r.o. už tretím rokom potvrdilo svoju účasť medzi európskou elitou - TOP 60 nezávislých obchodných partnerov spoločnosti Canon v Európe.

ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA



Orgány spoločnosti

Predstavenstvo

Ing. Karol Dittinger, predseda
Ing. Vladimír Ondrejčák, podpredseda
Ing. Miroslav Bartovič
Ing. Ľubica Brozmannová
Ing. Róbert Simonides (od 06/2014)

Dozorná rada

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

Výkonné vedenie

Ľubica Brozmannová, generálny riaditeľ
Róbert Simonides, produktový manažment
Miroslav Bartovič, prevádzka
Karol Dittinger, financie & IT, e-shop



Štruktúra FaxCOPY

predajne, útvary a prevádzkárne



Ústredie - prevádzka

Hlavný sklad a expedícia
Produktový manažment
Ekonomické oddelenie
Hospodárska správa
IT
Ľudské zdroje
BOZP & PO

Ústredie – produkčné strediská

Centrálny predaj
Fotoservis Hviezda
Výroba - PrintŠtúdio
E-shop

I. Región Bratislava 1

11 – predajňa BAF	BA, Vajnorská 98/d (foto-video)
12 – predajňa BAS	BA, Seberíniho 1 (predaj, služby)
13 – predajňa BAB	BA, Bajkalská 22/a (služby)
14 – predajňa BAM	BA, Mickiewiczova 4 (predaj, služby)
15 – predajňa BAV	BA, Vajnorská 98/d (predaj, služby)
16 – predajňa BAP	BA, Vlastenecké nám. 3 (predaj, služby)
17 – predajňa BAB	BA, OC Bory (predaj, služby) – od 11/2014

II. Región JUHOZÁPAD

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

III. Región SEVEROZÁPAD

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

IV. Región JUH

41 – predajňa NR	Nitra, Štúrova 18 (predaj, služby)
42 – predajňa LV	Levice, Sv. Michala 4 (predaj, služby)
43 – predajňa KN	Komárno, Palartínova 2 (predaj, služby)
44 – predajňa SA	Šaľa, Vlčanská 14 (predaj, služby)
45 – predajňa NZ	Nové Zámky, M. R. Štefánika 12 (predaj, služby)

V. Región STRED

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

VI. Región SEVER

61 – predajňa ZA	Žilina, A. Bernoláka 55 (predaj, služby) – od 11/2014
62 – predajňa ZAA	Žilina, Aupark (predaj, služby)
64 – predajňa MT	Martin, Vajanského nám. 2 (predaj, služby)
65 – predajňa PD	Prievidza, Matice Slovenskej 14 (predaj, služby)

VII. Región VÝCHOD

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

VIII. Región SEVER-VÝCHOD

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

IX. Región Bratislava 2

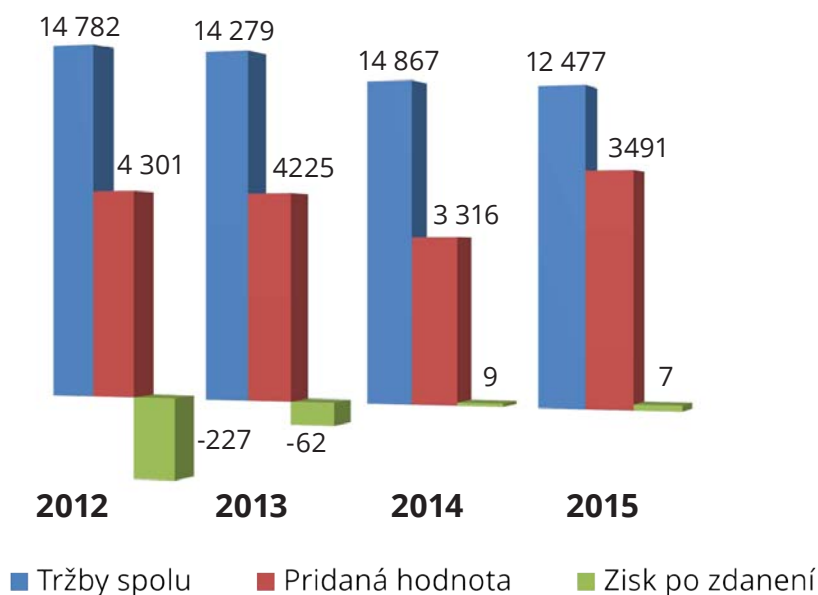
91 – predajňa BAI	BA, Avion (služby)
92 – predajňa BAE	BA, Eurovea (služby)

Základné ukazovatele

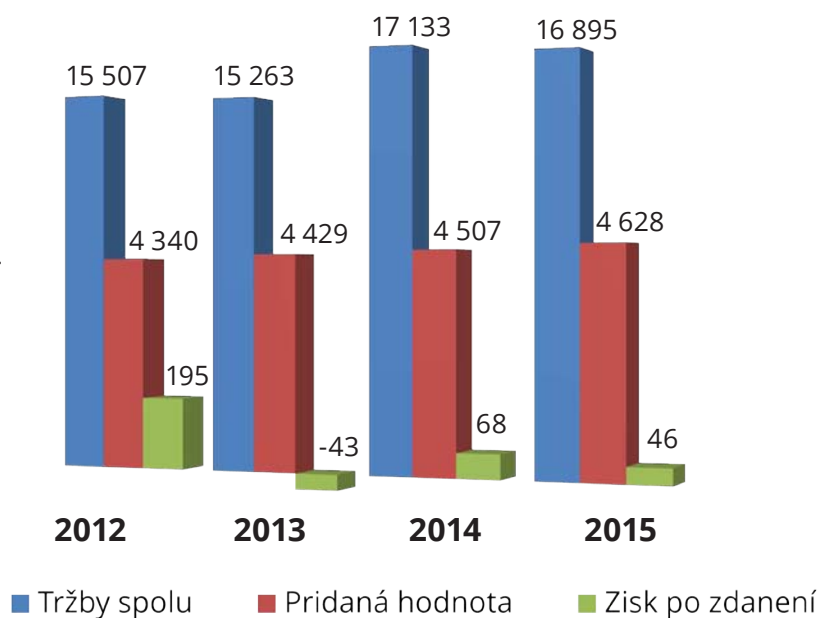


	2011	2012	2013	2014
Tržby spolu	14.782	14.279	12.867	12.477
• predaj tovaru	8.874	8.526	8.358	7.712
• služby	5.908	5.753	4.508	44.765
Pridaná hodnota	4.301	4.225	3.316	3.491
Zisk pred zdanením	-258	-63	7	15
Daň z príjmu	-31	-1	-2	8
Zisk po zdanení	-227	-62	9	7

Obrat a zisk FaxCOPY, a.s.
(údaje v tisícoch EUR)



Obrat a zisk FaxCOPY, a.s.
(CZ+SK) + CBC Slovakia s.r.o.
(údaje v tisícoch EUR)



Štruktúra obratu

vo výbraných produktových skupinách



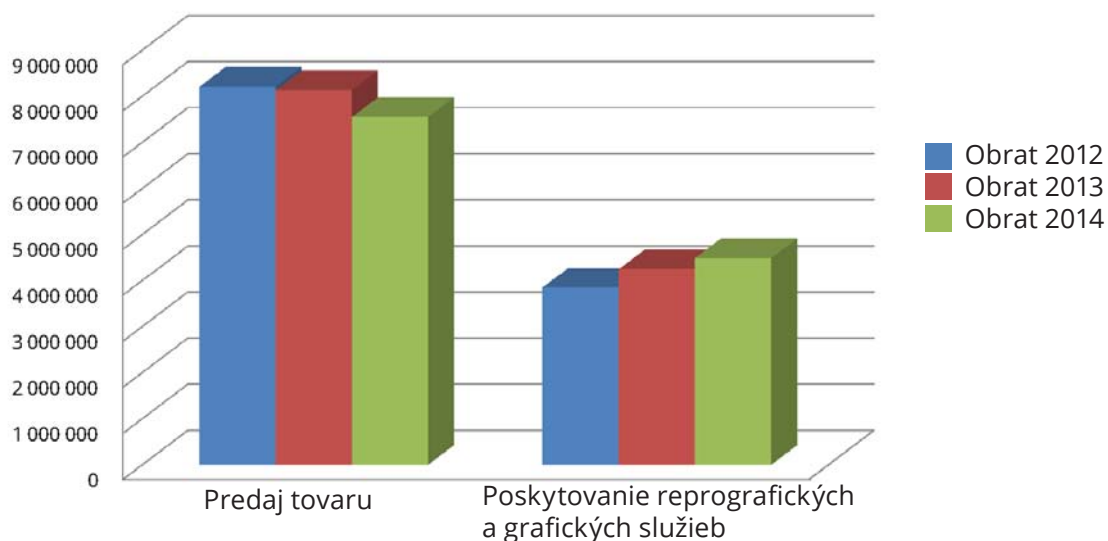
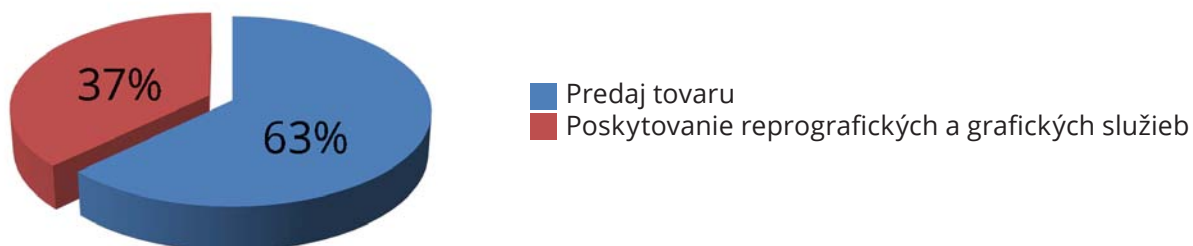
Po zmenách v predchádzajúcich rokoch sa spoločnosť FaxCOPY a.s. zameriavala aj v roku 2014 na maloobchodné aktivity rozčlenené na dve hlavné produktové skupiny:

1. predaj tovaru
2. poskytovanie reprografických a grafických služieb

V predaji tovaru zaznamenala v obrate spoločnosť FaxCOPY a.s. pokles o 7,20%. Najväčší prepád zaznamenali dve najsilnejšie produktové skupiny. Foto-Video s poklesom 19,38% a spotrebný materiál s poklesom 14,10%. Na druhej strane boli zase veľmi úspešne sa rozvíjajúce skupiny kancelárske potreby s nárastom 7,60% a IT s nárastom 102,26%.

Poskytovanie reprografických a grafických služieb narástlo v tržbách oproti roku 2013 o 5,71%. Potvrdil sa trend zamerania sa viac na poskytovanie služieb v on-line prostredí, kde sa dobre darí hlavne grafickým produktom. Veľký podiel na náraste zaznamenávajú však nielen produkty predávané on-line, ale aj služby poskytované za asistencie našich grafikov priamo v našich predajniach.

Produktové skupiny	Obrat 2012	Obrat 2013	Obrat 2014	„porovnanie 2014 - 2013“
Predaj tovaru	8 205 901	8 131 606	7 546 414	-7,20%
Poskytovanie reprografických a grafických služieb	3 846 659	4 246 491	4 489 019	5,71%



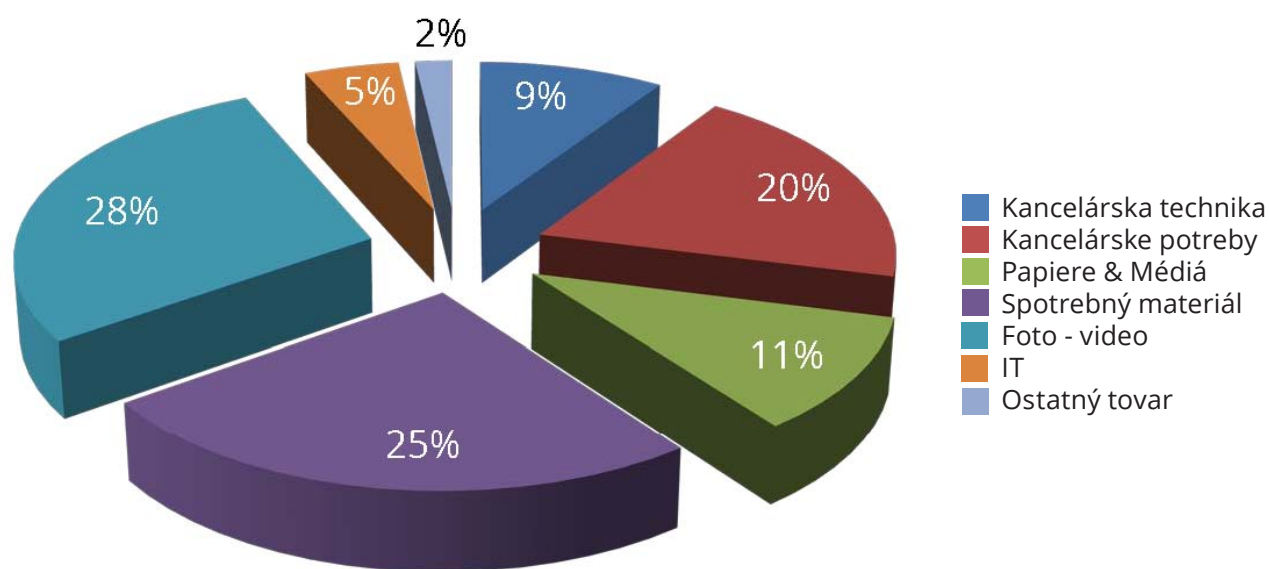
Vývoj obratu v produktových skupinách v rokoch 2012 až 2014

Štruktúra obratu

vo výbraných produktových skupinách



Produktové skupiny	Tržby v EUR		
	2012	2013	2014
Kancelárska technika	990 847	748 075	707 460
Kancelárske potreby	1 234 361	1 372 705	1 477 084
Papiere & Médiá	834 814	824 351	815 934
Spotrebný materiál	2 465 483	2 233 820	1 918 915
Foto-video	1 970 035	2 634 787	2 124 116
IT	359 297	178 828	361 693
Ostatný tovar	351 064	139 040	141 213
SPOLU	8 205 901	8 131 606	7 546 414



Podiel tovarových skupín na obrate v roku 2014

Kancelárska technika

malá technika



FaxCOPY trh malej kancelárskej techniky medziročne klesol v objeme o 9% a v hodnote o 2%.

Tlačiarne

Predaj samostatných tlačiarňí medziročne klesol rovnako v objemovom ako aj v hodnotovom vyjadrení. Pokles nastal pri atramentových aj laserových tlačiarňiach.

MFZ

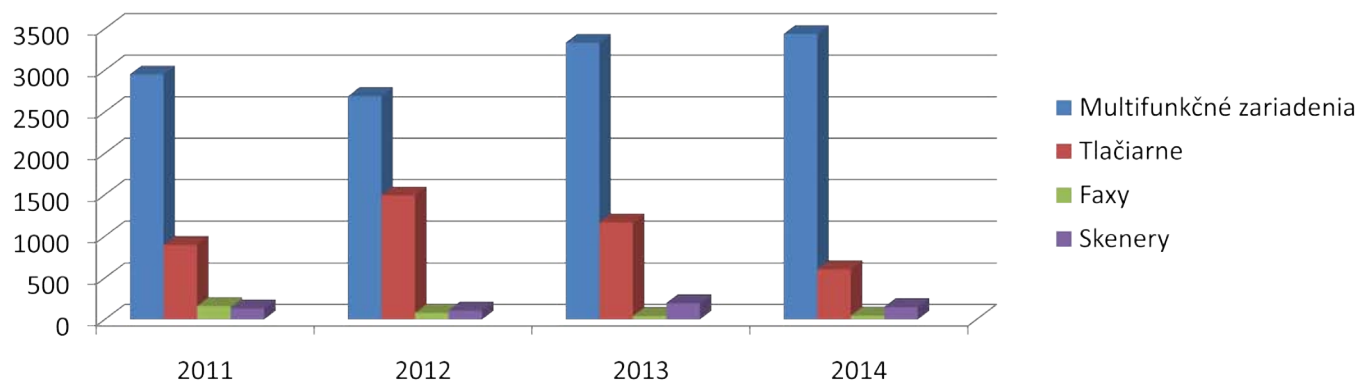
Predaj multifunkčných zariadení medziročne stúpa v objeme 9% a v predajnej hodnote mierne poklesol o 1%. Podiel segmentu multifunkčných zariadení na celkových predajoch v uplynulom roku narástol, takisto rástol aj v hodnote podiel tohto segmentu.

Skenery

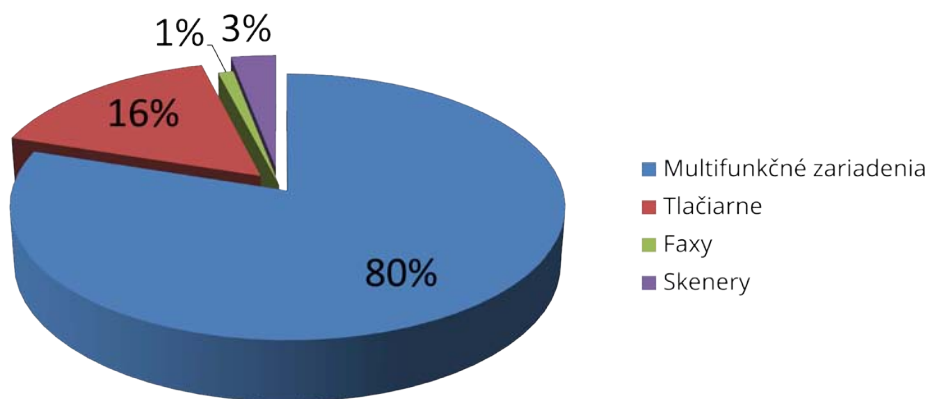
V dôsledku zvýšeného predaja multifunkčných zariadení sa predaj skenerov spomalil. Medziročne predaj skenerov klesol ako v objeme tak i v predanej hodnote.

Faxy

Predaj faxov medziročne mierne narástol v objeme, v predajnej hodnote naopak klesá.



Predaj malej kancelárskej techniky podľa sortimentných skupín v kusoch



Podiel na tržbách podľa typu produktu

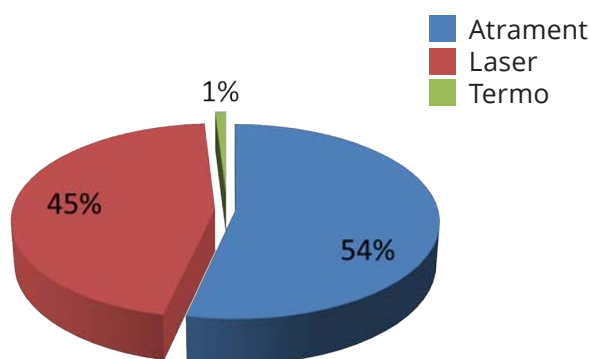
Kancelárska technika

malá technika

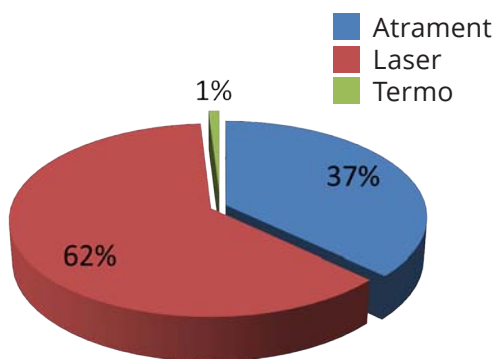


FaxCOPY trh tlačiarní a multifunkčných zariadení podľa technológie

Atramentové zariadenia dosiahli v roku 2014 nárast predaja, čo sa odrazilo na 53% podiele v predaných malých kancelárskych zariadeniach. Prvenstvo v hodnotovom vyjadrení a teda v najvyššom podiele na tržbách až 62% patrí laserovej technológii.



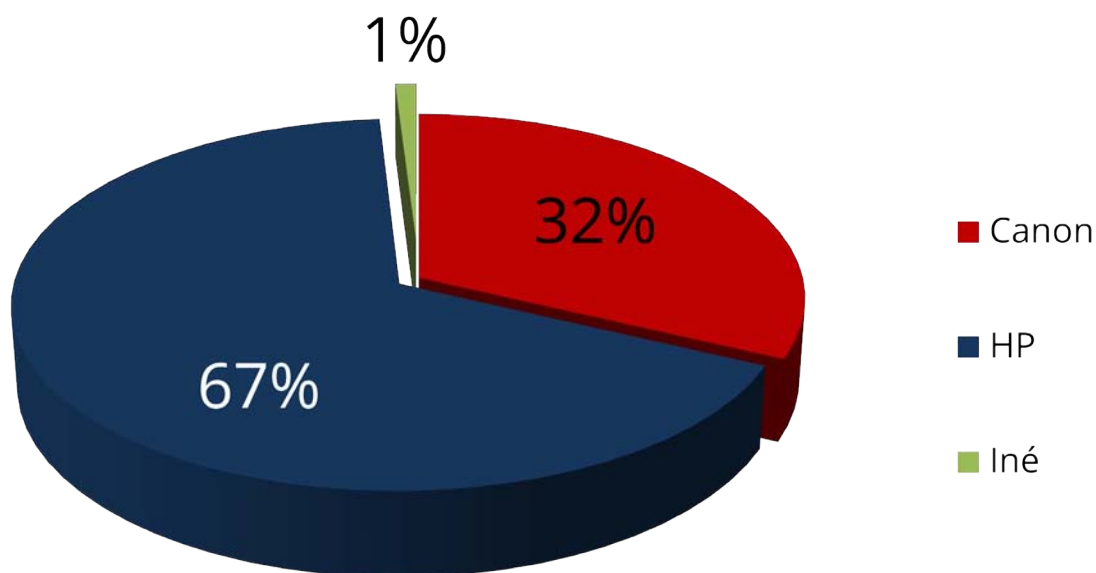
FaxCOPY trh tlačiarní a multifunkčných zariadení podľa technológie v kusoch



FaxCOPY trh tlačiarní a multifunkčných zariadení podľa technológie v EUR

FaxCOPY trh malej kancelárskej techniky podľa značiek

V oblasti malej kancelárskej techniky mala najväčší podiel značka Hewlett-Packard s 67%, druhé miesto patrí značke Canon s podielom 32%. S minimálnym podielom 1% boli na predaji zastúpené iné značky.



FaxCOPY trh malej kancelárskej techniky podľa značiek v kusoch

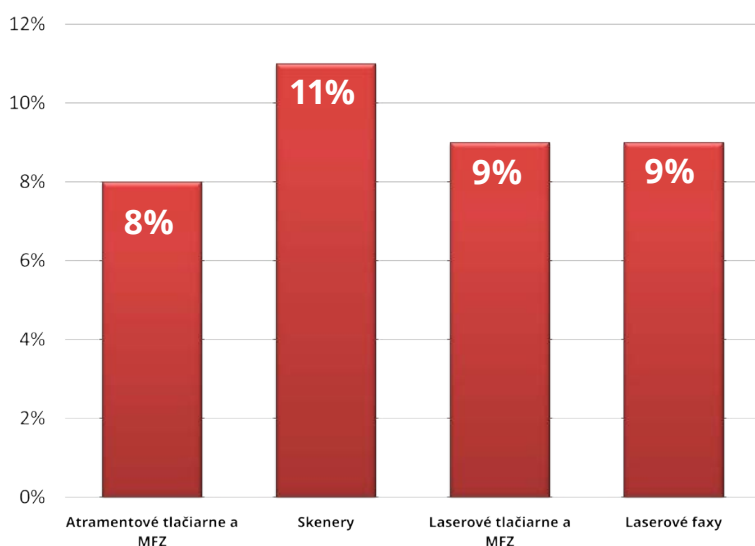
Kancelárska technika

Podiel na trhu v predaji značky Canon



Podiel FaxCOPY a.s. na slovenskom trhu v predaji značky Canon

Najväčší podiel v hodnote predaja na slovenskom trhu dosiahlo FaxCOPY a.s. v produktovej skupine skenerov. Podiel na slovenskom trhu bol 11%. V ostatných produktových skupinách v značke Canon bol podiel nasledovný: skupina laserových multifunkcií a tlačiarní 9%, skupina laserových faxov 9%, atramentové multifunkčné zariadenia a tlačiarne s podielom 8% na slovenskom trhu.

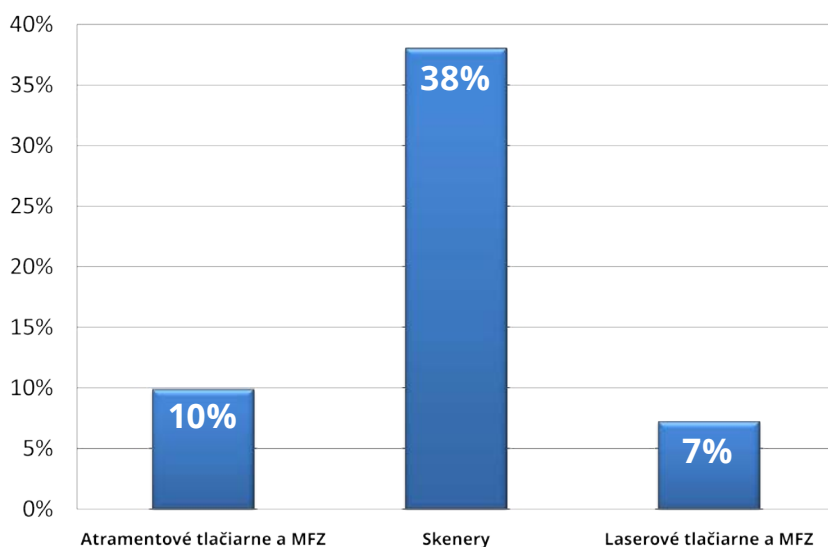


Canon

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

Podiel FaxCOPY a.s. na slovenskom trhu v predaji značky Hewlett-Packard

Tak ako pri značke Canon má FaxCOPY a.s. najväčší podiel v predaji skenerov. Podiel na trhu bol v roku 2014 38%. Nasledujú atramentové tlačiarne a multifunkcie s podielom 10%, laserové tlačiarne a multifunkcie 7%.



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

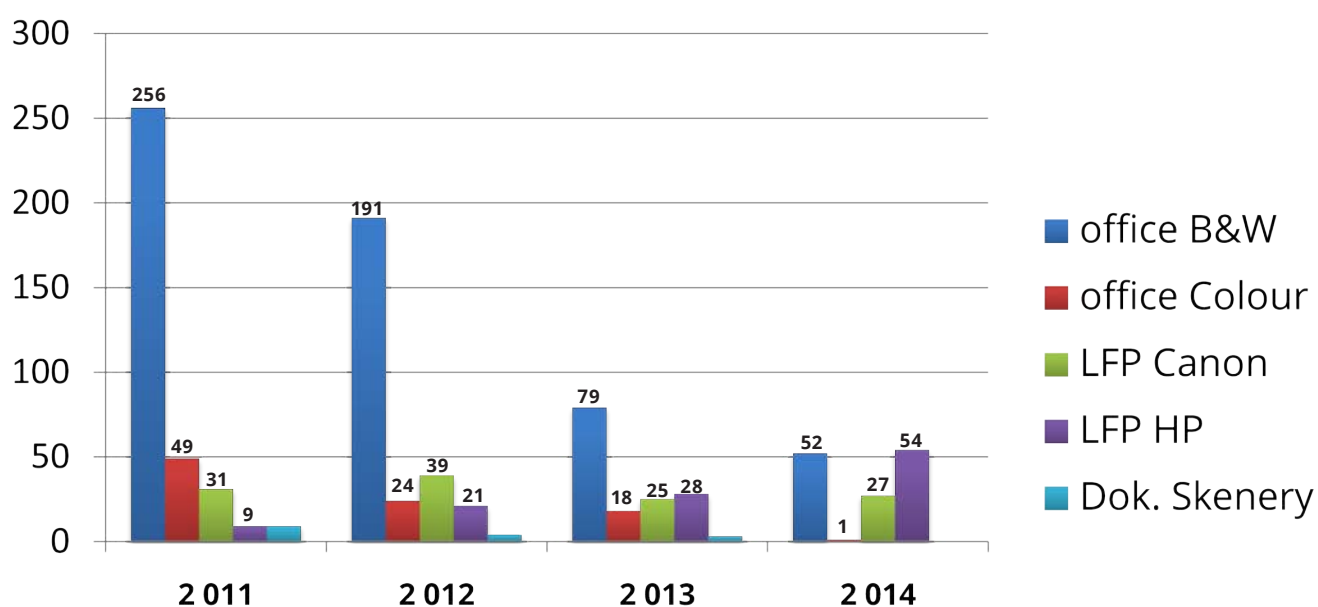
Kancelárska technika

trh BIG podľa sortimentných skupín

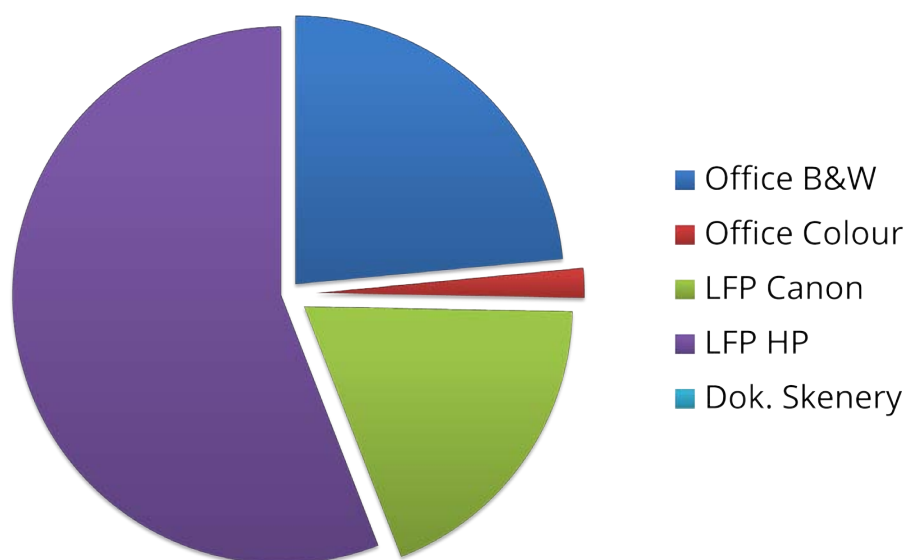


FaxCOPY a.s., trh BIG podľa sortimentných skupín

Po minuloročnom oddelení predaja BIG zariadení do spoločnosti CBC Slovakia s.r.o. logicky pokračoval prepád predaja vo FaxCOPY a.s.. V roku 2014 zaznamenala spoločnosť FaxCOPY a.s. oproti roku 2013 pokles v predaji čierneho-bieleho multifunkčného kopírovacieho zariadenia Office B&W o 34%, pokles v predaji Office Color o 94%. Nárast predaja dosiahla FaxCOPY a.s. v segmente veľkoformátovej tlače LFP. Segment LFP narástol v značke HP o 93% a v značke Canon o 8%. Segment dokumentových skenerov (DIMS) bol vo FaxCOPY a.s. nulový.



FaxCOPY trh veľkej kancelárskej techniky BIG podľa sortimentných skupín v kusoch



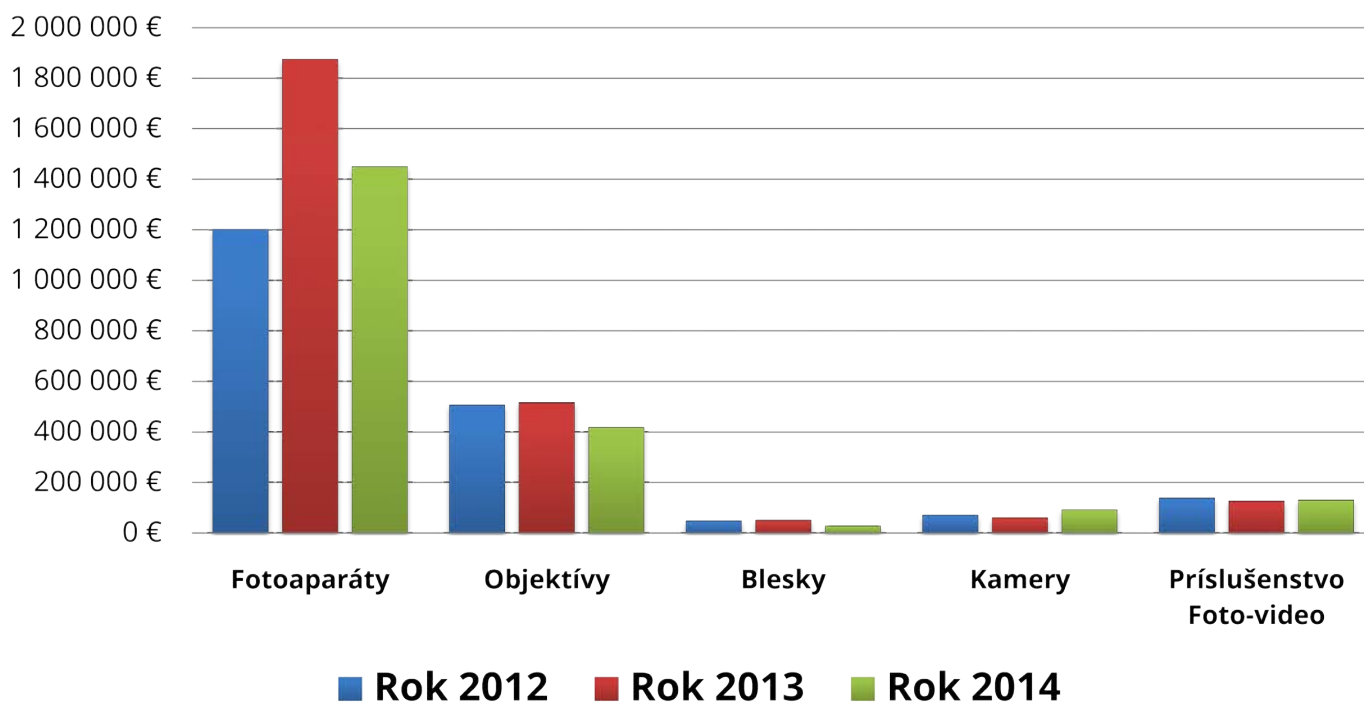
Podiel na tržbách BIG podľa typu produktu



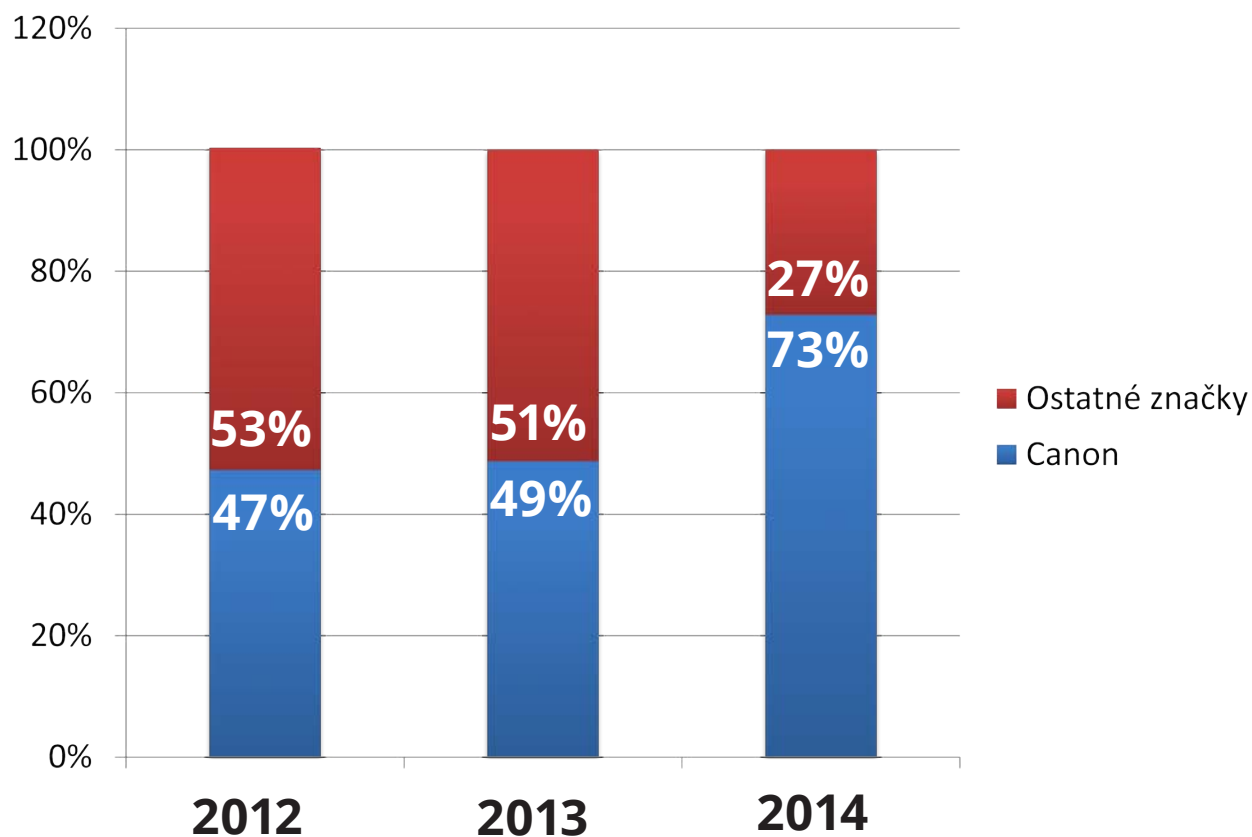
Trh s foto-video technikou na Slovensku v roku 2014 oproti predchádzajúcemu roku 2013 poklesol v počte predaných kusov o 27%, a taktiež poklesol o 25% v celkovej hodnote. Tieto čísla boli spôsobené hlavne poklesom predaja kompaktných fotoaparátov, ale taktiež poklesom predaja digitálnych zrkadloviek a digitálnych fotoaparátov s vymeniteľným objektívom.

Spoločnosť FaxCOPY a.s. sa zameriava hlavne na predaj foto-video produktov značky Canon. Na predaji tejto značky získala spoločnosť FaxCOPY a.s. podiel vo výške 30%. Oproti roku 2013 je to takmer 10% nárast. Týmto sa spoločnosť FaxCOPY a.s. zaraďujeme medzi najväčších predajcov Canon na Slovensku. Podiel predaja výrobkov značky Canon na celkovom obrate foto-video výrobkov v spoločnosti FaxCOPY bol v roku 2014 73%, čo je nárast takmer o 25% oproti roku 2013. Hlavný podiel na predaji majú zrkadlovky a kompaktné fotoaparáty značky 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).

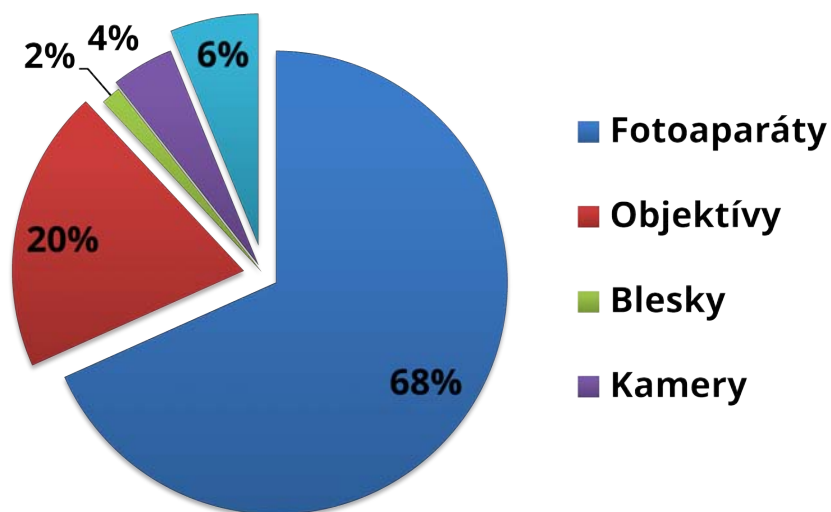
Celkom foto-video	Zisk v EUR		
	2012	2013	2014
Fotoaparáty	1 201 601	1 875 299	1 450 990
Objektívy	507 866	517 597	419 287
Blesky	49 074	52 047	29 433
Kamery	72 128	62 421	92 886
Príslušenstvo Foto-video	139 365	127 424	131 520
Celkový súčet	1 970 035	2 636 800	2 124 116



Prehľad predaja foto-video produktov podľa obratu



Podiel predaja produktov foto-video značky Canon a ostatných značiek



Podiel na obrate foto-video podľa produktových skupín

Spotrebný materiál

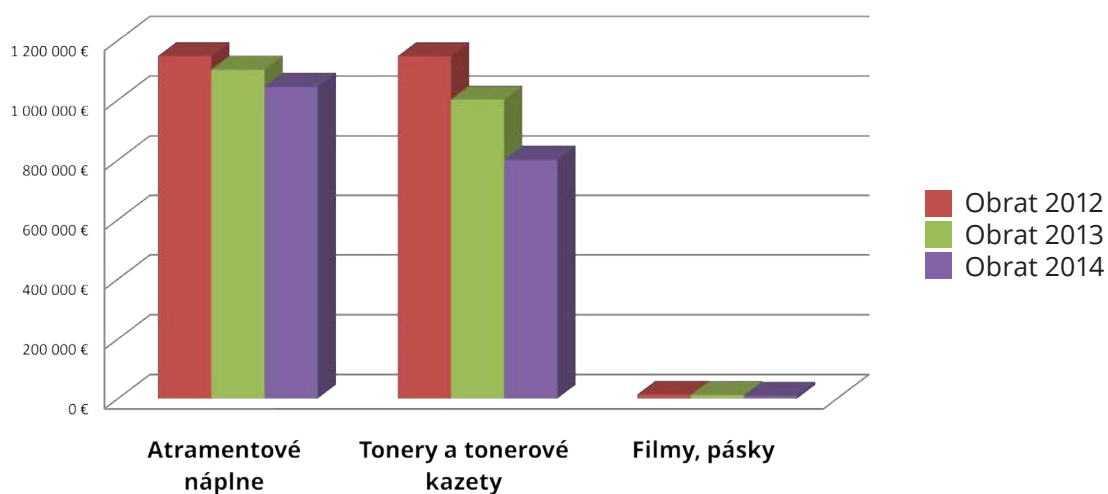


V produktovej podskupine spotrebných materiálov do kancelárskych zariadení:

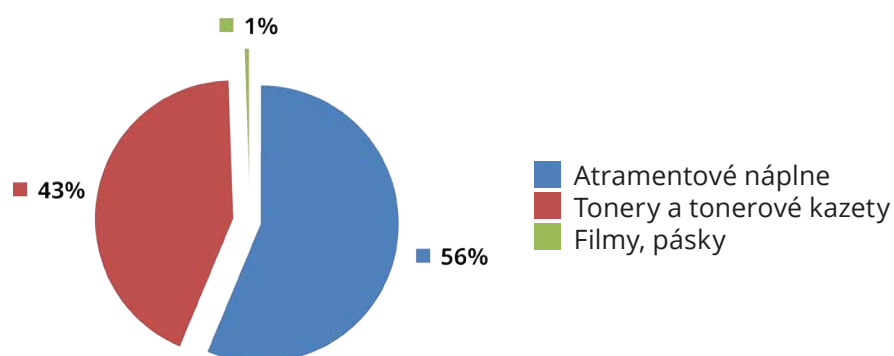
atramentové náplne
tonery a tonerové kazety
filmy a pásy

bol zaznamenaný pokračujúci medziročný pokles. Na poklese obratu sa najväčšou mierou podieľa pokles predaja tonerov a tonerových kaziet, ktorý dosiahol 20%. 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 V EUR	2012	2013	2014
Atramentové náplne	1 147 811	1 102 794	1 045 457
Tonery a tonerové kazety	1 147 302	1 002 149	801 450
Filmy, pásy	14 017	12 536	9 889
Spolu	2 309 130	2 117 479	1 856 797



Vývoj obratu spotrebného materiálu v rokoch 2012 až 2014

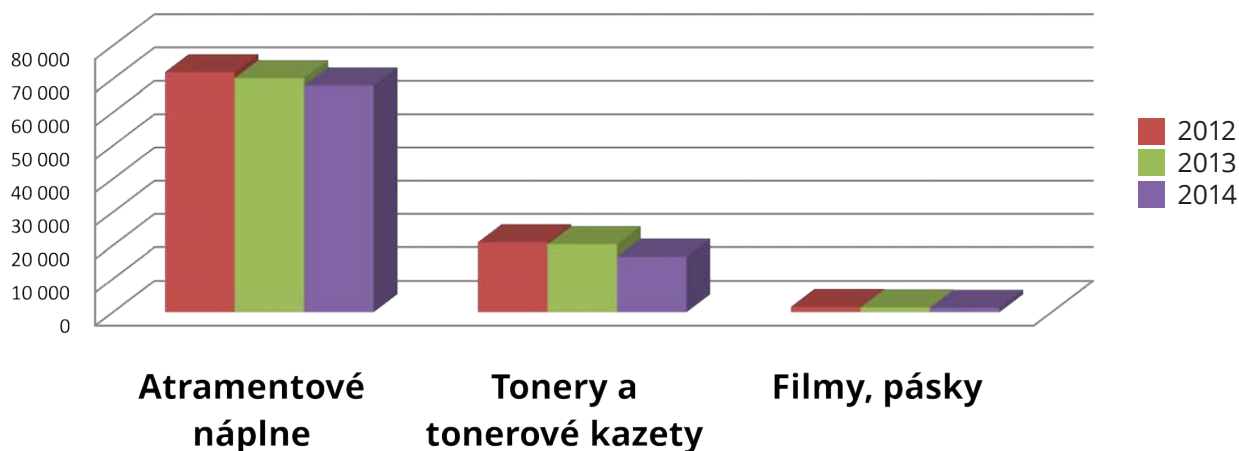


Štruktúra obratu spotrebného materiálu v roku 2014

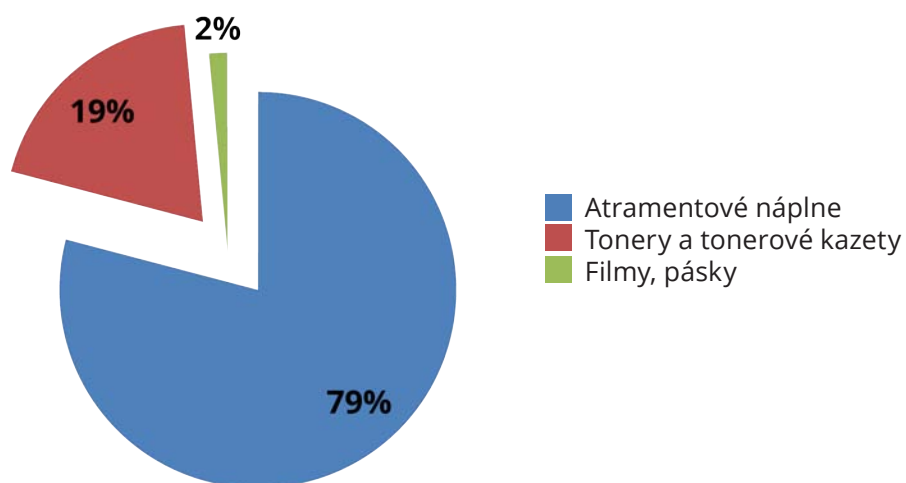
Spotrebný materiál



PREDAJ V EUR	Vývoj obratu spotrebného materiálu v kusoch		
	2012	2013	2014
Atramentové náplne	72 051	70 263	68 049
Tonery a tonerové kazety	20 956	20 375	16 680
Filmy, pásy	1 598	1 444	1 300
Spolu	94 605	92 082	86 029



Vývoj predaja spotrebného materiálu v kusoch v rokoch 2012 až 2014



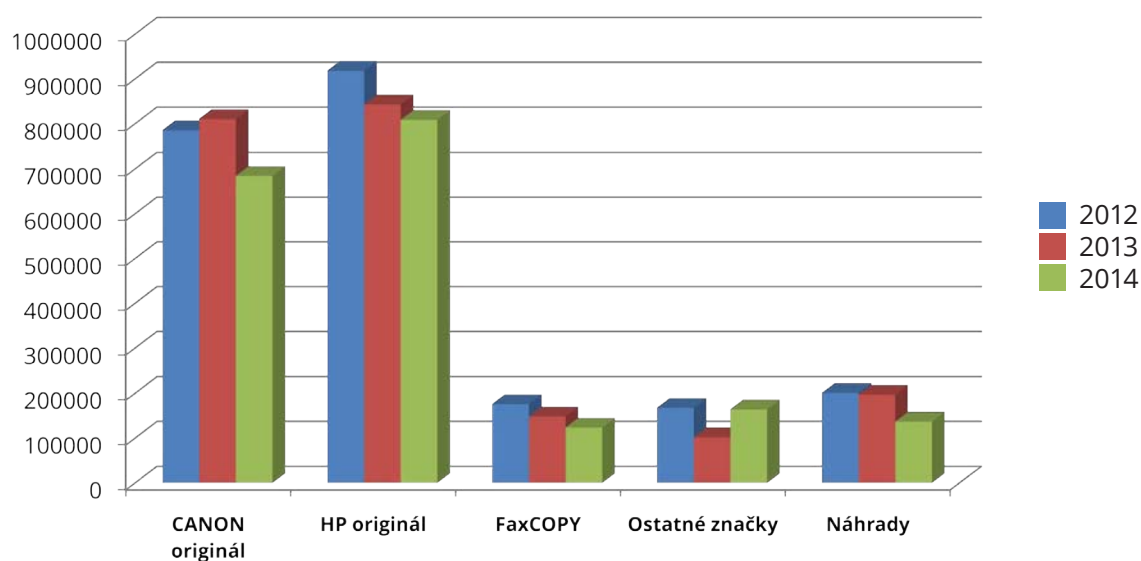
Štruktúra predaja spotrebného materiálu v roku 2014

Podiel značiek na obrate spotrebného materiálu

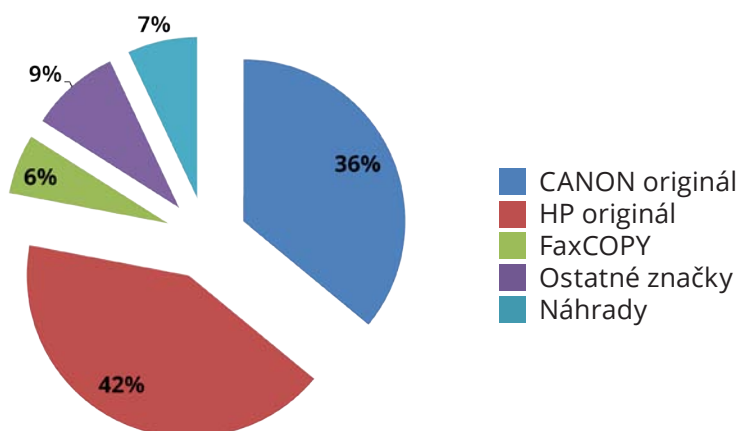


V roku 2014, tak ako v predošlé roky, sa najväčším podielom na obrate podieľajú značky Hewlett-Packard (42%) a Canon (36%). Dosiahli 78% obratu z celkového predaja spotrebných materiálov. V kusovom porovnaní je zastúpenie značiek Hewlett-Packard 40% a Canon 37%. V segmente tonerov a tonerových kaziet sa na obrate 6% podieľa aj vlastný brand FaxCOPY. Alternatívny (kompatibilný) spotrebný materiál je na našom trhu stále žiadaný.

OBRAT V EUR	2 012	2 013	2014
CANON originál	785 535	810 646	684 552
HP originál	918 470	843 260	808 955
FaxCOPY	176 130	148 278	124 015
Ostatné značky	167 824	102 357	164 229
Náhrady	201 212	197 503	137 164
Spolu	2 249 171	2 102 044	1 918 915



Vývoj obratu spotrebného materiálu podľa značiek v rokoch 2012 až 2014



Podiel značiek na obrate spotrebného materiálu v roku 2014

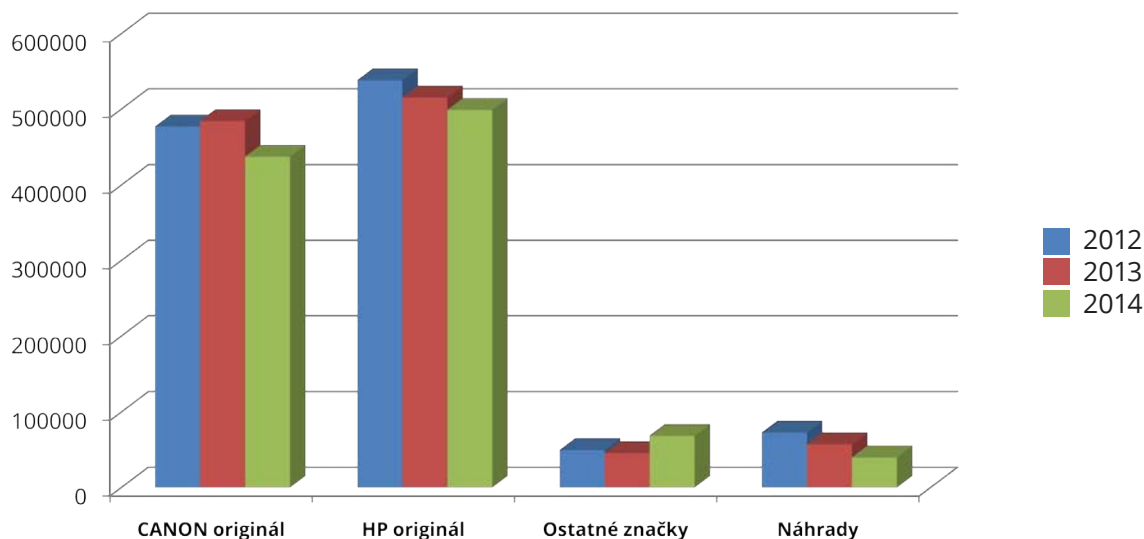
Vývoj predaja atramentových náplní



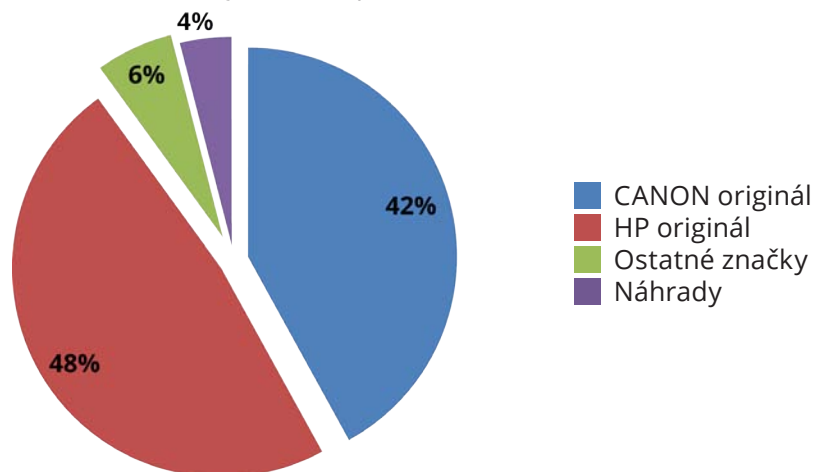
Vývoj predaja a podiel značiek na obrate atramentových náplní

Podiel značiek na obrate atramentových náplní aj v roku 2014 kopíruje zastúpenie značiek na celkovom predaji spotrebného materiálu. Celkovo sme zaznamenali v predaji atramentových náplní menší medziročný celkový pokles, a to 5%. Predaj kompatibilných atramentov poklesol medziročne o 30%. Značka Canon poklesla o 10% a Hewlett-Packard o 3% oproti minulému roku. Nárast vo výške 50% sme zaznamenali v predaji ostatných značiek.

OBRAT V EUR	2012	2013	2014
CANON originál	476 978	484 196	437 506
HP originál	538 352	515 354	499 056
Ostatné značky	49 782	45 712	68 679
Náhrady	73 005	57 531	40 216
Spolu	1 138 117	1 102 794	1 045 457



Vývoj obratu atramentových kaziet podľa značiek v rokoch 2012 až 2014



Podiel predaja značiek na obrate atramentových kaziet v roku 2014

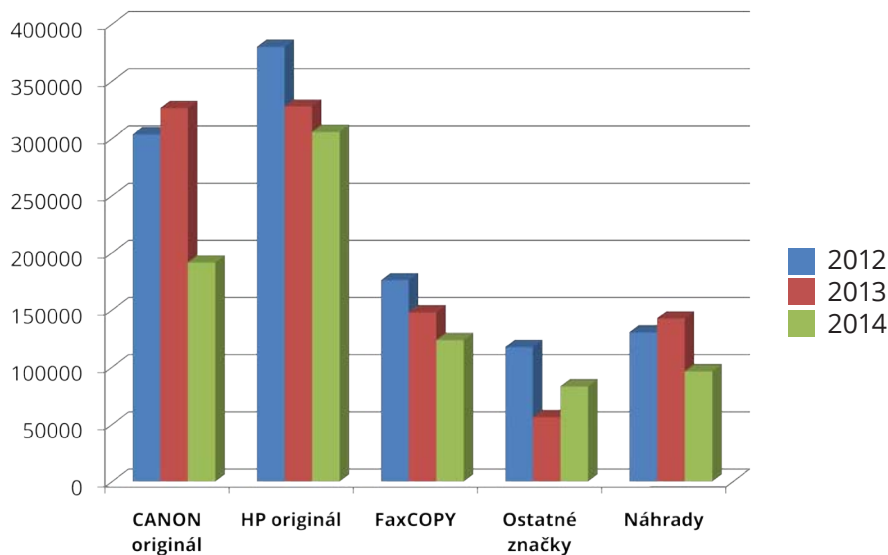
Vývoj predaja tonerových kaziet



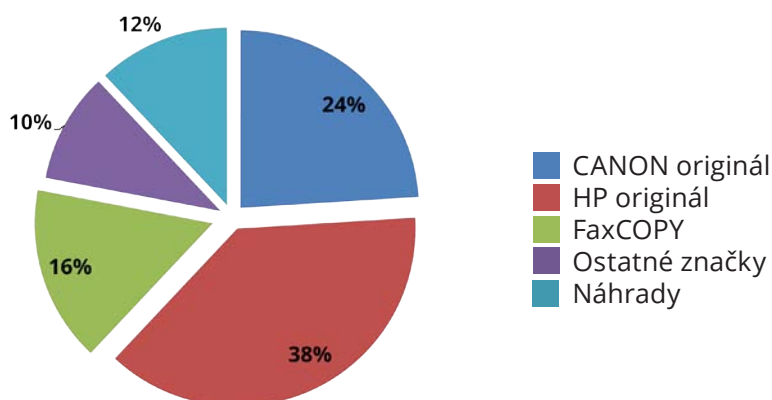
Vývoj predaja a podiel značiek na obrate tonerov a tonerových kaziet

Tento rok sme zaznamenali pokles v obrate tonerov a tonerových kaziet o 10%. Na tomto čísle má 10% podiel predaj iných značiek (Kyocera, Lexmark, Minolta..). Značka Hewlett-Packard si zachovala svoje dominantné postavenie pri predaji tonerov a tonerových kaziet s 38% podielom. Privátna značka FaxCOPY dosiahla 16% na obrate, čo je o 1% viacej ako minulý rok. V celkovom obrate však medziročne poklesla o 16%. Kompatibilný spotrebný materiál, okrem brandu FaxCOPY, tento rok zaznamenal medziročný pokles 32%.

OBRAT V EUR	2012	2013	2014
CANON originál	303 683	326 450	191 543
HP originál	380 118	327 905	305 760
FaxCOPY	176 130	148 279	124 015
Ostatné značky	117 740	56 645	83 541
Náhrady	130 723	142 870	96 592
Spolu	1 108 393	1 002 149	801 450



Vývoj obratu tonerových kaziet podľa značiek v rokoch 2012 až 2014



Podiel predaja značiek na obrate tonerových kaziet v roku 2014

Kancelárske potreby

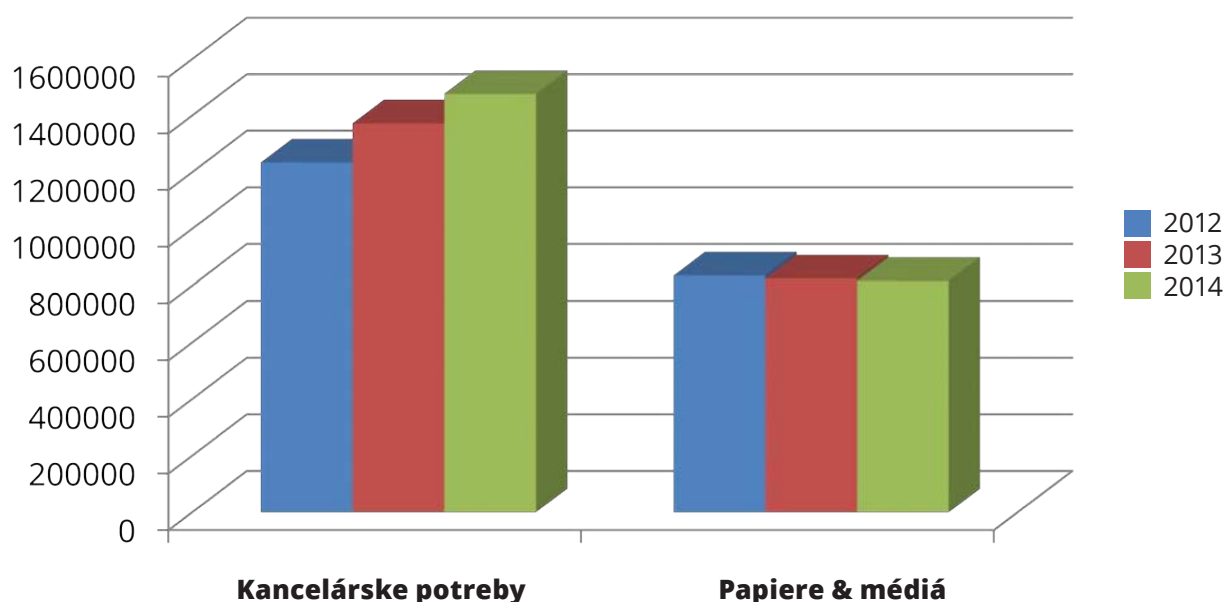
Papiere & médiá



V roku 2014 sa nám v produktovej skupine kancelárskych potrieb podarilo dosiahnuť nárast tržieb oproti predchádzajúcemu roku o 7,6%. Na náraste obratu v sortimente kancelárskych potrieb sa najväčšou mierou podieľa predaj sortimentu zakladanie, archivácia s podielom na tržbách takmer 30% a písanie s podielom 23%. Najrýchlejšie rastúca skupina v kancelárskych potrebách bola skupina škola, ktorá dosiahla nárast v tržbe 22,6%.

Produktovej skupine Papiere & médiá sa podarilo udržať približne na úrovni minuloročných čísiel. Skupinu ovplyvňoval hlavne trend znižovania spotreby papierov a zvyšovanie cien zo strany výrobcov.

OBRAT V EUR	2012	2013	2014
Kancelárske potreby	1 234 361	1 372 442	1 477 084
Papiere & médiá	834 814	824 351	815 934
Spolu	2 069 175	2 196 793	2 293 018



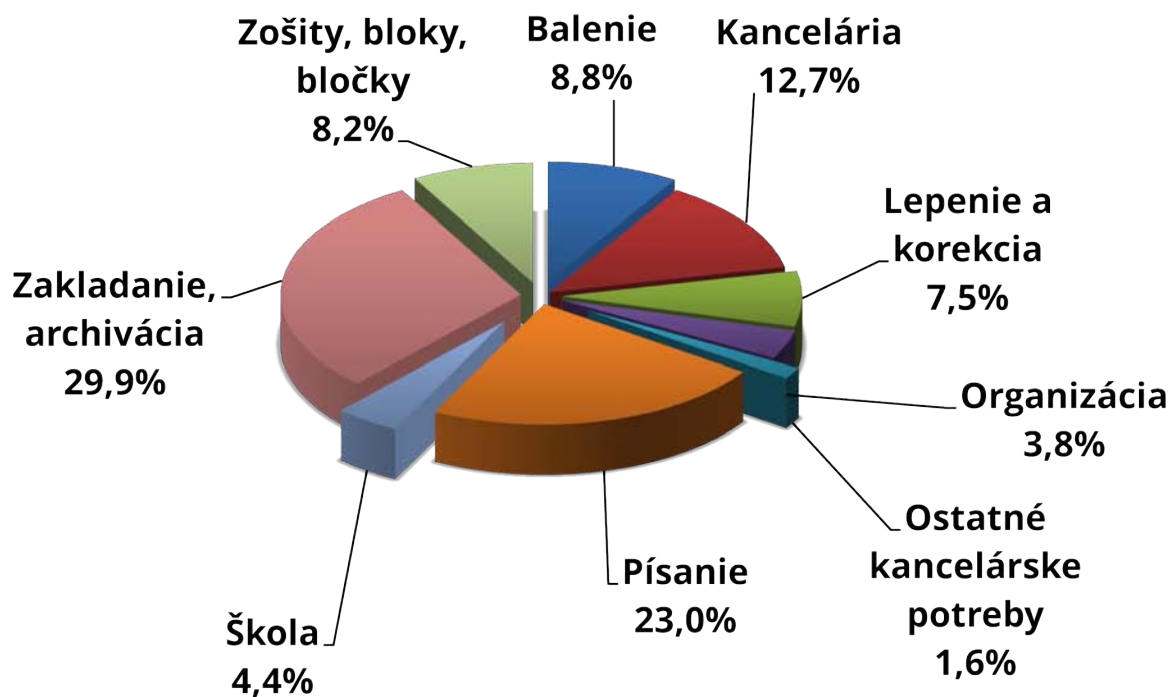
Kancelárske potreby, Papiere & médiá
vývoj obratu v rokoch 2012 až 2014

Kancelárske potreby

prehľad podľa tovarových skupín



OBRAT V EUR	2012	2013	2014
Balenie	99 398	128 004	130 615
Kancelária	180 904	172 138	188 257
Lepenie a korekcia	90 411	104 132	110 811
Organizácia	43 552	48 014	56 838
Ostatné kancelárske potreby	24 895	24 833	23 415
Písanie	271 099	315 623	339 217
Škola	43 218	52 689	64 585
Zakladanie, archivácia	388 576	418 551	441 934
Zošity, bloky, bločky	92 309	108 458	121 412
Spolu TOVAR	1 234 361	1 372 442	1 477 084



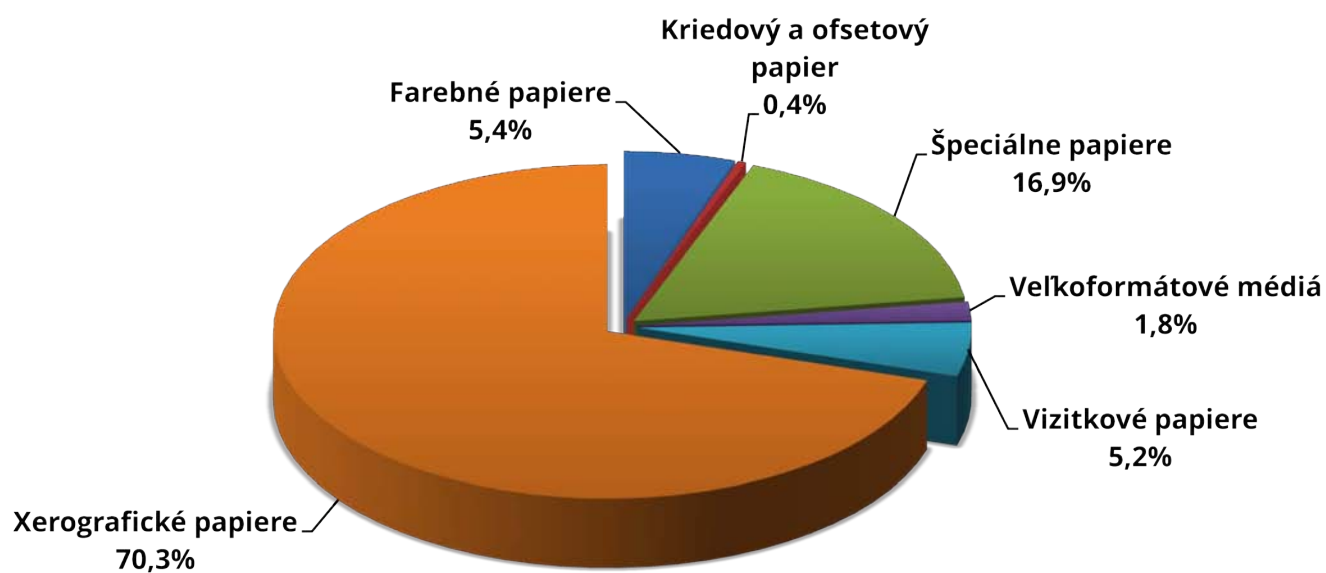
Štruktúra obratu kancelárskych potrieb v roku 2014

Papiere & médiá

štruktúra obratu



OBRAT V EUR	2012	2013	2014
Farebné papiere	58 679	49 085	44 140
Kriedový a ofsetový papier	9 078	4 348	3 384
Špeciálne papiere	155 684	151 873	137 653
Veľkoformátové médiá	25 171	20 288	14 961
Vizitkové papiere	36 232	35 875	42 595
Xerografické papiere	549 970	562 881	573 202
Spolu TOVAR	834 814	824 351	815 934



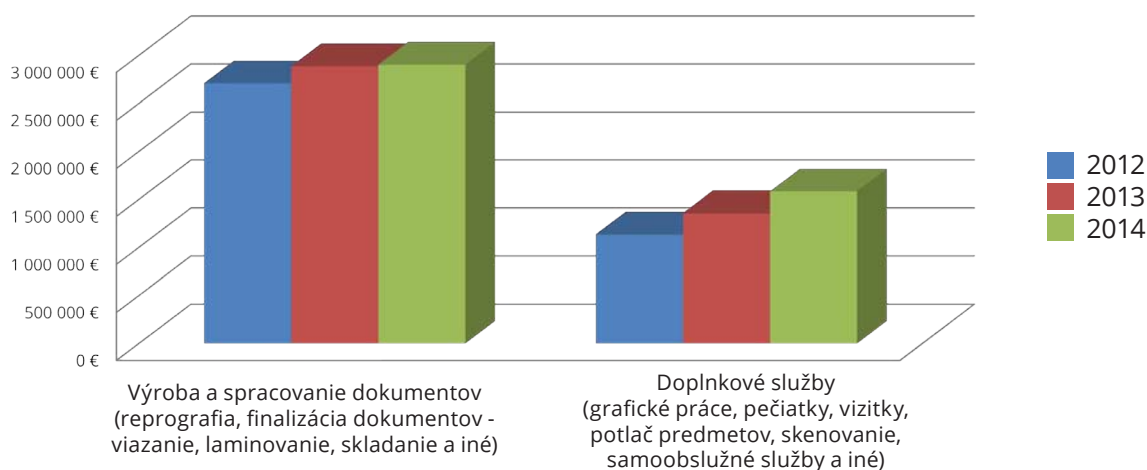
Štruktúra obratu Papiere & médiá v roku 2014



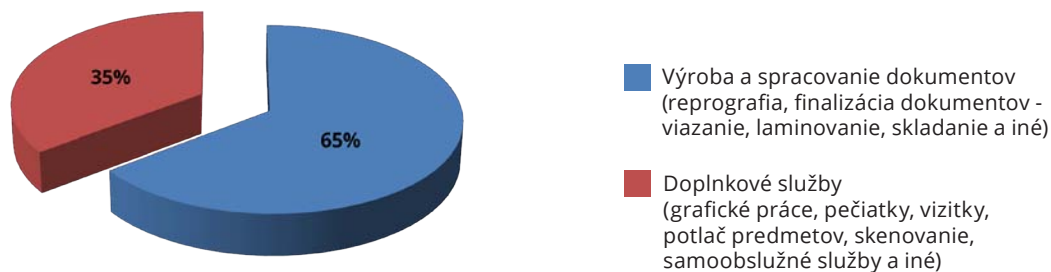
Tak ako v minulých rokoch aj v roku 2014 spoločnosť FaxCOPY a.s. poskytovala vo svojich predajniach komplexnú ponuku služieb zameranú na reprografické služby, spracovanie a úpravu dokumentov a výrobu grafických produktov. V roku 2014 sa podarilo v ON LINE prostredí sprístupniť zákazníkom viacero nových modulov pre objednávanie fotodarčiekov a iných reprografických 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 obratu oproti predchádzajúcemu roku o 0,58%. O zaujímavý nárast v skupine Doplnkových služieb sa zaslúžili nárasty takmer vo všetkých podskupinách fotodarčiekov. Veľký podiel na náraste zaznamenávajú nielen produkty predávané on-line, vďaka novým modulom, ale aj služby poskytované za asistencie našich grafikov priamo v našich predajniach ako napr. vizitky. S tým súvisí i nárast v skupine poskytnutých grafických prác priamo v našich predajniach.

OBRAT V EUR		2012	2013	2014
SLUŽBY	„Výroba a spracovanie dokumentov (reprografia, finalizácia dokumentov - viazanie, laminovanie, skladanie a iné)“	2 709 582	2 888 256	2 904 885
	„Doplnkové služby (grafické práce, pečiatky, vizitky, potlač predmetov, skenovanie, samoobslužné služby a iné)“	1 137 077	1 358 235	1 584 133
	Spolu SLUŽBY	3 846 659	4 246 491	4 489 019



Vývoj obratu v jednotlivých skupinách za roky 2012 - 2014



Podiel produktových skupín na obrate roku 2014

Majetkové účasti

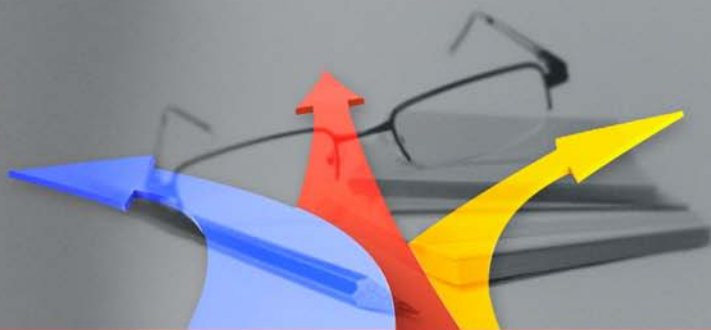


Spoločnosť FaxCopy, a.s. Bratislava je vlastníkom 100% akcií dcérskej spoločnosti CBC Slovakia s.r.o., Domkárska 15, Bratislava, FaxCopy, a.s., Vinařská 460/3, 603 00 Brno, A.H.F. spol. s r.o., Domkárska 15, Bratislava a dcérskej spoločnosti FaxCopy Kft., Stefánia út. 57/B, HU-114 Budapest.

V roku 2014 získala FaxCopy, a.s. odkúpením od pôvodných vlastníkov rovnako 100% podiel v spoločnostiach Copygraf s.r.o., Copygrafia s.r.o. a Copygraf Group s.r.o. (CZ).

Predmet činnosti všetkých dcérskych spoločností FaxCopy, AHF a Copygraf / Copygrafia je zhodný s predmetom podnikania slovenskej materskej spoločnosti. Spoločnosti FaxCopy CZ, FaxCopy HU a AHF v roku 2013 nevykonávali podnikateľskú činnosť.

Správa o činnosti FaxCOPY a.s. Brno



Spoločnosť FaxCOPY, a.s. Brno po niekoľkoročnej nečinnosti obnovila v roku 2014 najskôr veľkoobchodnú činnosť a zaobchodovala niekoľko obchodných prípadov prevzatých od materskej spoločnosti, resp. spoločnosti CBC Slovakia s.r.o. Jednalo sa o nepravdivé obchodné aktivity súvisiace s v ČR sídliačimi obchodnými partnermi, resp. súvisiace s českým thom.

Celkový obchodný obrát dosiahol (vrátane obchodu s materskou spoločnosťou) 3,05 mil. CZK / 110 tis. EUR

(prepočty pri kurze 27,64 CZK/EUR k 31.1.2014 podľa kurzového lístku ECB) a vytvorený zisk pred zdanením dosiahol 860 tis. CZK / 31 tis. EUR.

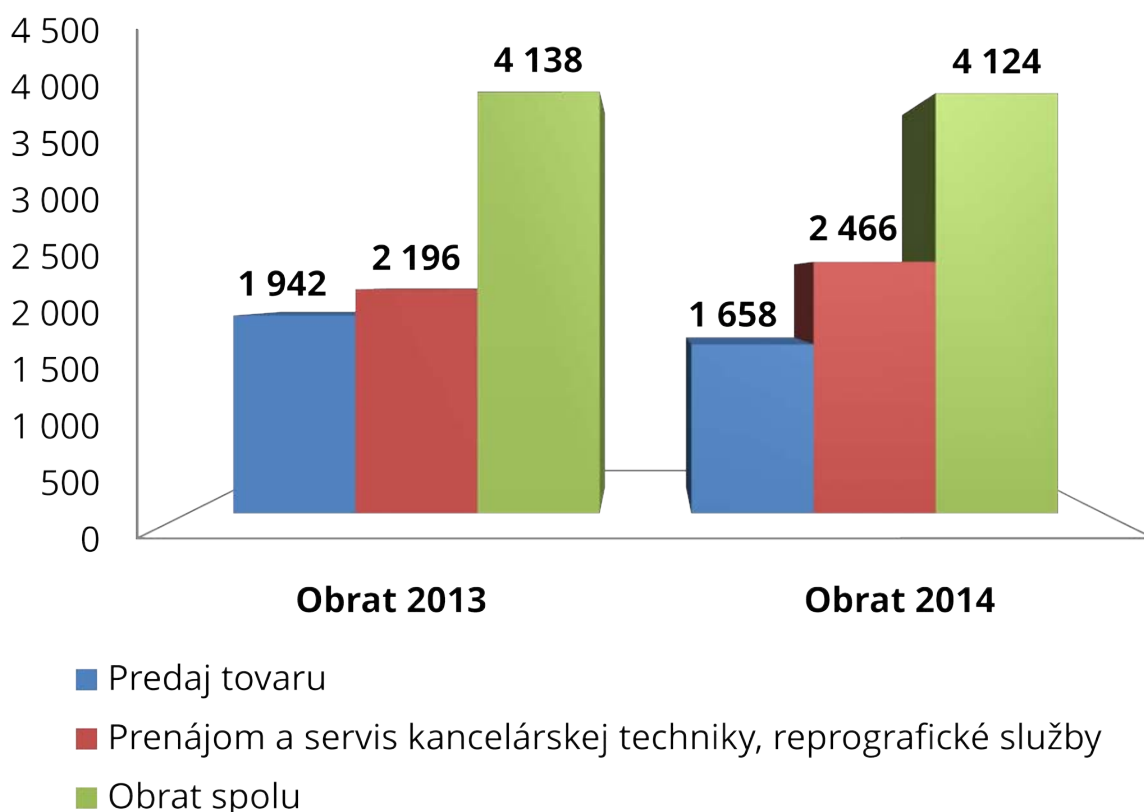


Spoločnosť FaxCopy a.s. Bratislava je v postavení jediného spoločníka v obchodnej spoločnosti CBC Slovakia s.r.o., predtým A.H.F. s.r.o.

Rok 2014 bol druhým rokom samostatnej činnosti spoločnosti. V porovnaní s rokom 2013 sa zásadným spôsobom nemenilo jej obchodné zameranie a pôsobenie. Aj naďalej je predaj a prenájom, ako aj servisná starostlivosť o multifunkčné zariadenia značky Canon, jej hlavnou činnosťou.

Obchodný obrat v porovnaní s rokom 2013 zostal prakticky nezmenený, a to na úrovni 4.124 mil €. Výsledok hospodárenia spoločnosti v roku 2014 bol kladný, a to na úrovni 18 tis. € pred zdanením.

Pri takmer identických výnosoch sa však zmenila ich štruktúra, a to v prospech výnosov z prenájmov multifunkčných zariadení. Hodnota zariadení vstupujúcich do zmluvy o prenájmoch bola v roku 2013 na úrovni 424 tis. € a v roku 2014 to už bola hodnota 465 tis. €.

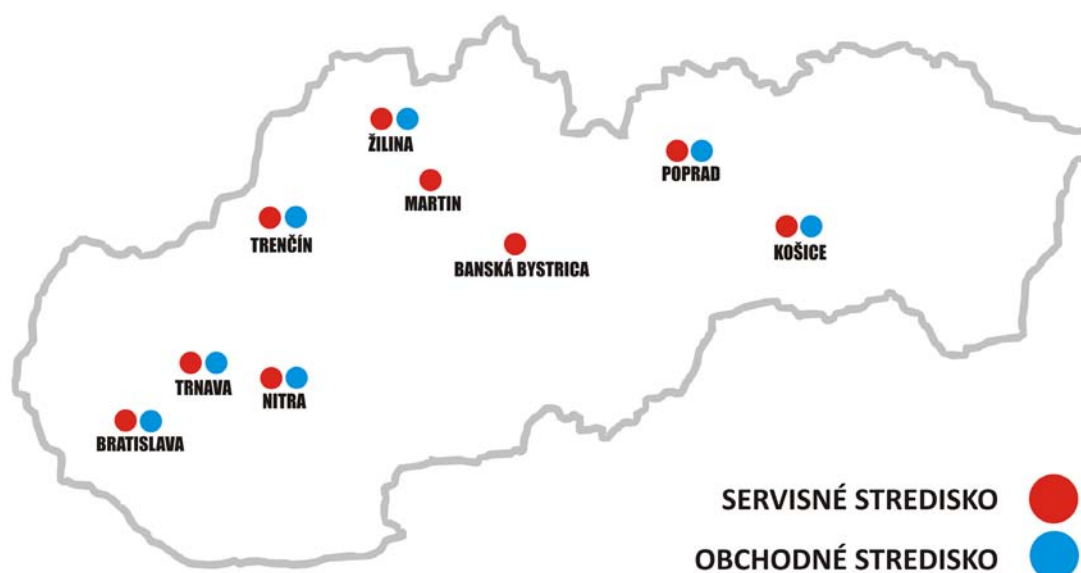


Vývoj obratu v produktových skupinách v rokoch 2013 a v 2014 (údaje v mil. €)



Tento trend, teda presun priameho predaja v prospech prenájmov je jednoznačne v záujme spoločnosti, nakoľko takýmto spôsobom dokáže dlhodobo udržať spoluprácu so zákazníkom, čím zaisťuje svoje výnosy do budúcnosti. Na druhej strane takýto obchodný model prináša jednoznačné benefity aj zákazníkovi, nakoľko pri tomto spôsobe outsoursovania starostlivosti o svoje tlačové prostredie, dochádza k dokázateľne nižšej prevádzkovej náročnosti a nákladom.

V roku 2014 bol priemerný stav počtu zamestnancov 41. Ku 31.12.2014 pracovalo v spoločnosti 40 zamestnancov v TPP. Z toho 22 v pozícii servisný technik a 11 v pozícii obchodného zástupcu. Aj naďalej sa nedarí trvalo obsadiť všetky plánované pozície obchodných zástupcov v rámci pokrytia celej SR.



Obrat CBC Slovakia s.r.o. s materskou spoločnosťou v roku 2014 mierne stúpol v porovnaní s predchádzajúcim obdobím, a to na úroveň cca 800 tis. €. Nie je predpoklad, že by podiel takéhoto obratu na celkovom obrate spoločnosti by do budúcnosti mal stúpať.

V roku 2015 sa spoločnosť aj naďalej bude dôsledne držať zámerov a cieľov, ktoré pôvodne viedli k jej osamostatneniu. A tým je, v úzkej spolupráci so spoločnosťou Canon, ďalšie zvyšovanie prítomnosti a trhového podielu na trhu SR v oblasti prenájmu multifunkčných zariadení a servisnej starostlivosti o tlačové prostredie svojich klientov. Portfólio svojej ponuky rozšíri o prenájom malých multifunkčných zariadení a zvýšenú pozornosť bude venovať aj klientele požadujúcej realizáciu svojich potrieb v oblasti komplexných reprografických služieb.

Účtovné výkazy

SÚVAHA



	2011	2012	2013	2014
AKTÍVA CELKOM	7 261	6 882	6 128	6 551
Stále aktíva	3 868	3 502	3 260	3 110
• Nehmotný investičný majetok	44	29	29	26
• Hmotný investičný majetok	3 771	3 447	2 589	2 483
• Finančné investície	52	27	643	602
Obežné aktíva	3 304	3 301	2 780	3 336
• Zásoby	1 705	1 750	1 357	1 380
• Dlhodobé pohľadávky	284	284	274	274
• Krátkodobé pohľadávky	1 133	999	878	1240
• Finančný majetok	182	268	271	441
• Ostatné aktíva	88	79	88	105
PASÍVA CELKOM	7 261	6 882	6 128	6 551
Vlastné imanie	2 526	2 423	2 568	2 510
• Základné imanie	223	223	332	332
• Záonné rezervné fondy	156	156	156	156
• Ostatné fondy zo zisku		1 191	1 191	1 191
Oceňovacie rozdiely	-265	-298	-270	-335
Výsledok hospodárenia minulých období	2 638	1 213	1 151	1 160
Výsledok hospodárenia aktuálneho obdobia	-227	-62	9	7
Závazky	4 734	4 460	3 668	4 041
Dlhodobé záväzky	502	308	142	137
Dlhodobé bankové úvery				92
Krátkodobé záväzky	2 075	1 617	1 255	1 392
Krátkodobé rezervy	99	82	65	81
Bežné bankové úvery	2 058	2 453	2 206	2 340
Miera vlastného kapitálu	34,8%	35,2%	41,9%	38,3%

(všetky údaje v tis. EUR)

Výkaz ziskov a strát



	2011	2012	2013	2014
Výnosy z hospodárskej činnosti	14 853	14 362	13 022	12 514
Tržby z predaja tovaru	8 874	8 526	8 358	7 712
Tržby z predaja služieb	5 908	5 753	4 508	4 765
Aktivácie				0
Tržby z predaja majetku	42	47	133	20
Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	29	36	22	17
Náklady na hospodársku činnosť	14 992	14 380	12 960	12 488
Náklady na obstaranie tovaru	7 068	6 512	6 510	5 695
Spotreba materiálu a energie	3 413	3 542	1 206	1 093
Náklady na spotrebované služby			1 835	2 200
Osobné náklady	3 046	3 093	2 599	2 834
Dane a poplatky	83	61	56	53
Odpisy a opravné položky k majetku	1 250	1 080	592	523
Zostatková cena predaného majetku	75	44	115	30
Opravné položky k pohľadávkam			-0	-1
Ostatné náklady na hospodársku činnosť	57	48	47	62
Výsledok z hospodárskej činnosti	-139	-18	62	26
Pridaná hodnota	4 301	4 225	3 316	3 491
Výnosy z finančnej činnosti		56	29	70
Náklady na finančnú činnosť	119	101	84	81
Výsledok z finančnej činnosti	-119	-45	-55	-11
Výsledok hospodárenia	-258	-63	7	15
Dane z príjmov	-31	1	-1	8
Výsledok hospodárenia po zdanení	-227	-64	9	7

(všetky údaje v tis. EUR)

Zamestnanci



Spoločnosť FaxCopy, a.s. zamestnávala v roku 2014 dovedna priemerne¹ 210 pracovníkov, z toho 187 pracovníkov v riadnom pracovnom pomere s plným úväzkom² (nárast o 5% voči roku 2013) a 23 pracovníkov v brigádnicom alebo inom skrátenom pracovnom pomere³ (nárast voči roku 2013 o 2%). 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 2014 výšku 816 EUR, čo je nárast o 2,6 % voči roku 2013. Podľa údajov SŠÚ dosiahla „Priemerná mesačná nominálna mzda zamestnanca hospodárstva SR“ za rok 2014 hodnotu 858 EUR⁵ a v odvetví „Veľkoobchod a maloobchod“ 799 EUR.⁵

¹ Pracovníci v hlavnom aj brigádnicom PP, ktorí neodpracovali vo FaxCopy celý rok, sú započítaní do celkovej 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 brigádnicom pracovnom pomere majú vždy skrátený pracovný úväzok (max. 50% úväzku v riadnom PP). Počet pracovníkov v brigádnicom pracovnom pomere je prepočítaný na plný pracovný úväzok podľa skutočne odpracovaného úväzku.

⁴ Len pracovníci v hlavnom pracovnom pomere bez vrcholového manažmentu.

⁵ zdroj štatistický úrad SR

Sociálny fond



ČERPANIE SOCIÁLNEHO FONDU ZA ROK 2014

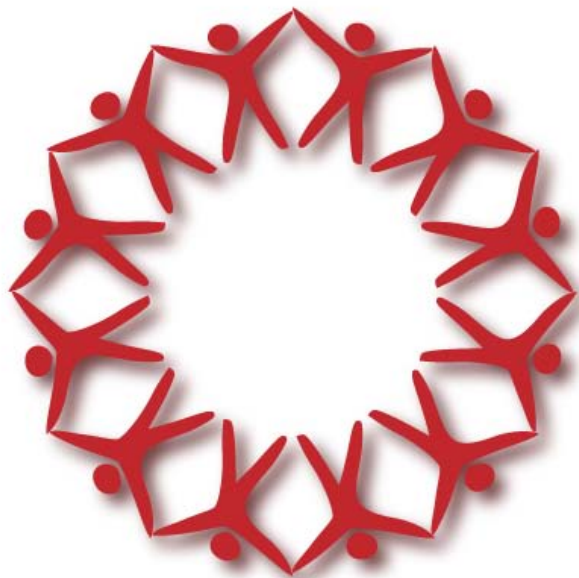
Počiatkový stav	35 320,51 €
Dotácia rok 2014	11 451,00 €
Plnenie(čerpanie) stravovanie	8 881,67 €
Zostatok k 31.12.2014	40 889,94 €

Rozpis čerpania

Stravné lístky	5 881,67 €
----------------	------------

Spoločnosť v súlade s platnými predpismi aj v roku 2014 naplňala sociálny fond. Celkový príjem (vrátane zostatku z roku 2013) do sociálneho fondu dosiahol v roku 2014 výšku 46 771,51 € pri čerpaní 5 881,67 €. 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 31.12.2014 je 40 889,94 €.



Správa dozornej rady



Činnosť dozornej rady spoločnosti FaxCOPY, a.s. bola v roku 2014 vykonávaná v súlade so zákonom č. 513 / 1991 Zb. (Obchodný zákonník) §197 až 201 a s platnými stanovami spoločnosti.

Dozorná rada v priebehu roka 2014 sledovala vývoj firmy priebežne. Za toto obdobie zasadala dozorná rada jedenkrát a plnila úlohy v súlade so 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 2014 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.

Po oboznámení sa a preskúmaní výsledkov hospodárenia spoločnosti za rok 2014 doporučila dozorná rada akcionárom schváliť ročnú účtovnú uzávierku za rok 2014 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 2014 a do ďalšieho obdobia žela veľa pracovných úspechov.

V Bratislave 6.5.2015.

Jana Babaríková
predsedkyňa dozornej rady





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 2014, 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 audítorskými 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 audítorských 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 audítor berie do úvahy interné kontroly relevantné pre zostavenie účtovnej závierky účtovnej jednotky, ktorá poskytuje pravdivý a verný obraz, aby mohol vypracovať audítorské 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 audítorské dôkazy, ktoré som získal, poskytujú dostatočné a vhodný základ pre môj názor.

Názor

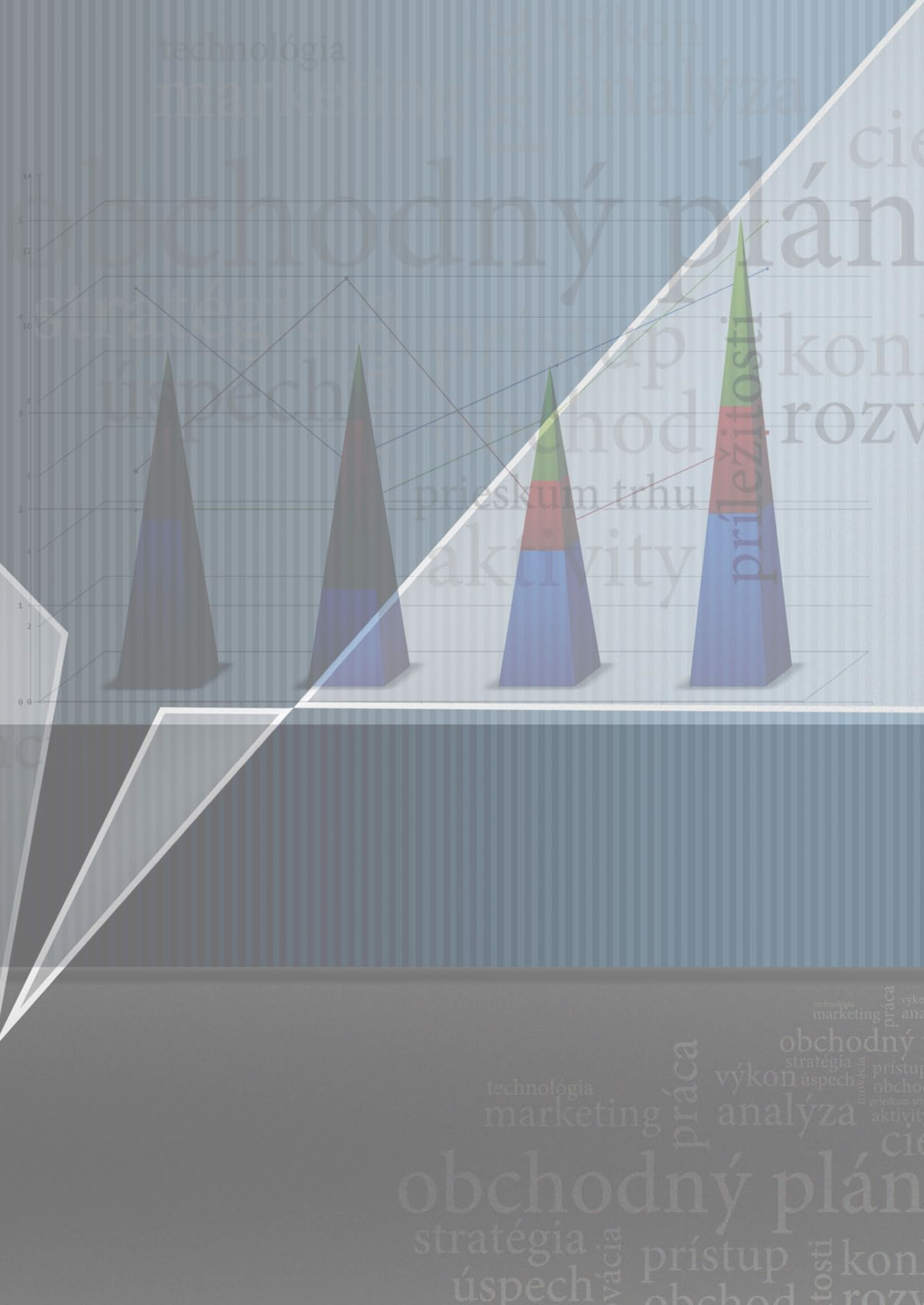
Podľa môjho názoru, účtovná závierka poskytuje pravdivý a verný obraz finančnej situácie spoločnosti **FaxCopy a. s.** k 31. decembru 2014 a výsledku jej hospodárenia za rok končiaci k uvedenému dátumu v súlade so zákonom o účtovníctve.

Bratislava, 14. apríl 2015

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







technológia
marketing
analýza
ciele
obchodný plán

úspech

prieskum trhu

ANNUAL REPORT

VÝROČNÁ SPRÁVA
2014