

**BIOMIN Slovensko, s.r.o.**

---

# **V Ý R O Č N Á   S P R Á V A**

**Hospodársky rok  
od 1.10.2014 do 30.9.2015**

**Ing. Jaroslav LANGER, PhD.  
konateľ**

**Identifikácia organizácie:****Názov: BIOMIN Slovensko, s.r.o.****Sídlo: 925 85 Neded 190****Forma:** spoločnosť s ručením obmedzeným**Dátum založenia:** 15.3.1999**Dátum zápisu do obchodného registra:** 27.5.1999**Obchodný register:** OS Trnava, oddiel: Sro, vložka číslo 16722/T**Spoločníci a výška ich vkladu:****Jediným spoločníkom spoločnosti je:**

- BIOMIN GmbH, Industriestrasse 21, 3130 Herzogenburg, Rakúsko  
**205 802,297020 €**

**Konatelia spoločnosti:****Andreas Kern**, Wieshoferstrasse 2, Karlstetten, Rakúsko**Ing. Jaroslav Langer**, PhD. r.č. 580824/6400, bytom Gen. Svobodu 1951/22,  
929 01 Dunajská Streda**Jan Hitzger**, Filipov23, 53941 Kameničky, česká republika

Na základe žiadosti spoločnosti s odôvodnením, že ovládajúca osoba používa účtovné obdobie od 1.10. do 30.9., Daňový úrad Šaľa rozhodnutím zo dňa 17.5.2004 povolil účtovnej jednotke **zmenu účtovného obdobia** z kalendárneho na hospodársky rok, na základe ktorého účtovné obdobie začína 1.10.2014 a končí 30.9.2015.

**Hlavný predmet činnosti spoločnosti:**

- nákup a predaj krmív s vysokokvalifikovaným odborným poradenstvom
- nákup a predaj konzervantov
- nákup a predaj poľnohospodárskych produktov rastlinnej a živočíšnej výroby

**Organizačná štruktúra:**

Ing. Jaroslav Langer – konateľ spoločnosti

Ing. Beáta Keszeliiová – ekonómka

Mgr. Filip Langer – logistika, marketing

## Systém vzdelávania v roku 2015

V roku 2015 bolo vzdelávanie našich predajcov zabezpečené viacerými formami. Jednou z foriem bolo interné vzdelávanie na Slovensku, ktoré sa konalo každé dva mesiace mimo priestorov firmy a bolo spojené aj s team buildingom. Školené boli hlavne vybraté produktové línie, na ktoré sme sa centrálne sústredili, nakoľko majú aj najzaujímavejšie marže. V tomto roku sa zmenila stratégia prezentácií a škooliteľov. Témy nám prezentovali služobne mladší kolegovia, ktorí sa takto naučili tematiku, naučili sa pracovať s Power Pointom a tiež vystupovať pred auditóriom. Druhou formou bolo externé vzdelávanie predajcov v materskej firme v Rakúsku, kde boli školení Technical sales managermi a tiež Product championmi z celého sveta na tzv. Sales trainingoch. Tu sme sa zamerali na jednotlivé druhy hospodárskych zvierat a na vybrané výživárske produkty ponúkané našou spoločnosťou. Tieto tréningy sú robené intenzívnou formou po dobu jedného týždňa temer pravidelne v rakúskom meste Krems an der Donau. Špeciálne to boli tréningy z oblasti výživy a chovu hovädzieho dobytku, ošipáných a hydiny. Ďalšou formou vzdelávania bolo školenie ohľadom predajných techník, ktorú pre nás robí už niekoľko rokov spoločnosť Mercuri International. Hlavným cieľom je zlepšenie predaja nami ponúkaných produktov s dôrazom na profesionalitu a kvalitný servis v kontakte s klientmi. Tento rok sme poslali do tejto spoločnosti novú kolegyňu na individuálne vzdelávanie. Hlavnými produktovými líniami na, ktoré sme preferovali v tomto roku boli: Mycofix, BioStabil a Levabon Rumen E. Očakávaný efekt sa nedostavil v takej miere ako sme očakávali, lebo naši klienti, pri poklese nákupnej ceny mlieka o 30 %, vyradili tieto aditíva ako prvé z kŕmnych dávok svojich stád. Malý pokles predaja v tejto dlhotrvajúcej mliečnej kríze považujem za víťazstvo. Napriek tomu, že situácia v počte hospodárskych zvierat na Slovensku je katastrofálna a samotný sektor živočíšnej výroby je na pokraji zániku, naši politickí predstavitelia tento problém neriešia. Riešia a dotujú rastlinnú výrobu, kde majú dominantné postavenie agro oligarchovia, ktorí dokážu dostatočne silno lobovať a ovplyvňovať nastavenie dotačných objemov smerom k rastlinnej výrobe.

## Marketing

V priebehu predchádzajúceho hospodárskeho roka vydala naša spoločnosť štyri čísla svojho firemného žurnálu „BIOMIN žurnál“ v priemernom náklade cca 250 kusov. Tento odborný časopis so zameraním sa na výživu hospodárskych zvierat je v súčasnosti vysoko akceptovaný odbornou verejnosťou a patrí na Slovensku k najžiadanejším. Novým produktom je časopis Science & solutions, ktorých vydávame ročne 4- 5 čísiel. Sú to preklady nášho korporátneho časopisu s identickým názvom a je z rôznych oblastí živočíšnej výroby.

V marketingovej práci sme úzko prepojení na marketingovú činnosť materskej firmy, čo nám prácu uľahčuje a dáva viac času na objem marketingu. Samozrejme, že to vedie aj k zlacneniu v tejto oblasti. Svoje produkty naďalej propagujeme v rozličných odborných časopisoch, kde uverejňujeme produktové reklamy podľa potreby a aktuálnosti predaja tých ktorých produktov. Jedná sa o celoslovenské periodiká Slovenský chov a Info Holsteinskej asociácie.

Okrem toho sme v tomto roku začali pôsobiť na náš trh jedinečným, novým info kanálom a tým je e-mail marketing. Touto formou vieme veľmi aktuálne a efektívne atakovať vybrané skupiny klientov podľa našich aktuálnych potrieb.

V tomto roku sme sa nezorganizovali žiadny väčší seminár alebo konferenciu. Dôvodom bola zmena financovania marketingových aktivít a prenesenie ťažiska osvetu na

menšie akcie, ktoré budú zabezpečovať predajcovia podľa aktuálnych potrieb trhu. Jednou z týchto stratégií je stretávanie sa s užším okruhom klientov priamo v regiónoch pri jedle a pití, čo nám pomáha vytvárať BIOMIN komunity ľudí, čo nám pomáha v získavaní dôvery klientov a tiež v predaji. V tomto roku sme sa zúčastnili výstave hospodárskych zvierat v Kočine, kde sa začína schádzať každoročne elita slovenského chovu holsteinského dobytká. V máji sme sa zúčastnili na výstave Pinzgauškého dobytká v Podtúrni, kde sme aj aktívne sponzorovali víťazov. V tomto roku sme začali intenzívne komunikovať aj so Zväzom chovateľov slovenského strakatého dobytká. Toto sú akcie, ktoré majú po marketingovej stránke zmysel pre našu spoločnosť. V priebehu roka sme sa zúčastňovali rôznych odborných seminárov ako priami účastníci so svojimi referátmi.

Naše odborné články majú stále vysokú hodnotu a s radosťou ich uverejňujú rôzne odborné časopisy. Marketingové plánovanie sa stáva aj na úrovni holdingu jednou z našich kľúčových činností, kde sa nič nenecháva na náhodu.

## **Štruktúra predaja**

V roku 2014- 2015 sme ponúkali našim zákazníkom širokú škálu produktov. Všetko tieto produkty, sú produkované našou materskou spoločnosťou alebo jej dcérskymi spoločnosťami. Medzi najlepšie predávané produkty boli v tomto hospodárskom roku konzervačné látky na objemové krmivá z produktovej línie BioStabil. Každoročne sa nám darí zvyšovať aj predaj deaktivátorov mykotoxínov z produktovej línie Mycofix. Táto produktová línia je jedinečnou na svete a v súčasnosti je naša spoločnosť prvou a jedinečnou na svete, ktorá má celosvetovo patentované produkty v oblasti ich pôsobenia. Je tiež priekopníkom v tejto oblasti. Čo je obzvlášť potešujúce, to je zvýšenie predaja premixov. Je to úspech aj napriek tomu, že na Slovensku je stále menej hospodárskych zvierat. To nám napovedá aj to, že tento náš úspech je asi neúspechom konkurencie. Situácia na trhu s komoditami sa opäť zmenila oproti minulému hospodárskemu roku. Zmena je v tom, že väčšina obilnín je na skladoch podnikov, lebo nie je záujem o ne za normálnu cenu. Pokles stavov ošípaných na Slovensku sa zastavil a súčasný stav prasníc je okolo 34 tisíc kusov. Poľnohospodári sa viac začali venovať nákupu odstavčiat a následne vykrmovaniu ošípaných. Cena surového kravského mlieka sa pohybuje v súčasnosti na 0,24- 0,25 € za liter. Cena je ale veľmi labilná v celej Európe. Táto cena je pri tom o 0,10 € pod cenou západných štátov EÚ. Stav hovädzieho dobytká klesli len málo, takže tu ešte bol priestor pre náš predaj. Naša orientácia na produkty pre hovädzí dobytok sa ukázala ako prezieravá. Opísaná situácia významne vplýva na pomerne stabilný predaj premixov a aditív pre ošípané a aj hovädzí dobytok. Produkty pre hovädzí dobytok sú v súčasnosti nosné, spolu s hore uvedenými aditívami. Aj keď poľnohospodári znížili množstvo používaných premixov a aditív, ale neprestali používať konzervanty do siláží, hoci aj tu mierne poklesol náš predaj oproti predchádzajúcemu roku. Takto vyzeral náš predajný priestor, ktorý sa nám podarilo aj napriek rôznym komplikáciám udržať a mierne zvýšiť. Z nových produktov, ktoré sme priniesli v tomto roku na trh bola produktová línia Levabon Rumen E a niekoľko ďalších.

## **Naši obchodní partneri**

V tomto roku sa nám podarilo nestrácať klientov. Odrazilo sa to aj na našich finančných výsledkoch. V oblasti stredného Slovenska sme išli hore s obratmi vďaka iniciatíve kolegu Ing. Struhára a tiež výraznej pomoci vedenia firmy. Táto oblasť je stabilizovaná a máme tu veľa z našich kľúčových zákazníkov. Platobná disciplína našich obchodných partnerov sa nezhoršuje ale je treba vynaložiť veľa úsilia na postupné

zlepšovanie stavu, ktorý bol minulí rok. Stav pohľadávok sa mierne zmenil k lepšiemu. Toto je oblasť, kde musíme urobiť najväčší kus práce a významne znížiť vek pohľadávok.

Hospodárska kríza sa v poľnohospodárstve prejavuje v súčasnosti v plnej nahote. Vďaka kríze a dlhodobému nezáujmu štátu o poľnohospodárstvo je alarmujúci stav aj v personálnom obsadení podnikov. Každý kto mal aspoň trochu ambícií už z tohto sektoru odišiel. Toto veští, pre budúcnosť, že aj v budúcnosti to nebude lepšie. Dostali sme sa do situácie, keď sa tzv. manažéri starajú len o to aby mali na dvoroch perfektné strojové vybavenie a pre seba zabezpečenú životnú úroveň lepšiu ako mali niekedy baróni a grófi. Podniky žijú z dotácií a došlo k obrovskému úpadku odbornosti a profesionálnej cti. V súčasnosti niet obchodného partnera, ktorý by vedel oceniť našu odbornosť a korektné vzťahy, na ktorých si zakladáme.

Naši najväčší partneri v roku 2014- 2015 sú zobrazení na grafe.

### **Charakteristika produktov**

Naším základným sortimentom pre predaj sú v súčasnosti ešte stále vitamínominerálne premixy do kŕmnych zmesí pre hospodárske zvieratá. Premixy pre hydinu a ošípané sú produkované našou materskou firmou Biomin GmbH z Rakúska, ktorá ich vyrába šesťdesiat kilometrov od slovenských hraníc v Stötera, neďaleko mesta Eisenstadt. Premixy a aditíva pre prežúvavce sa produkujú v západnom Rakúsku v mestečku Zell an der Pram. Tieto premixy spĺňajú kritériá najvyššej kvality, lebo firma Biomin GmbH je nositeľom certifikátu ISO 9001 a HACCP.

Konzervanty na výrobu siláží nám dodáva nemecká spoločnosť Addcon a hlavným dodávateľom mikrobiologických silážnych konzervantov je naša materská firma. Naše vlastné konzervačné látky s ktorých vývojom sme začali pred časom a teraz sme pri ich plnom využívaní a eksploatacii na trhu a Biomin Slovensko je jednotkou na svete v predaji v rámci celej spoločnosti Biomin. Tieto konzervačné látky tak isto spĺňajú kritériá najvyššej kvality a sú tak isto vyrábané v podmienkach najvyššej kvality, čoho dôkazom je ISO certifikát. Ich sortiment sa každý rok rozširuje. Hore uvedené komponenty sú najdôležitejšie z nášho sortimentu. Na druhej strane uvádzame na trh aj množstvo produktov s EKO certifikátom, lebo na severe Slovenska je veľké množstvo fariem v EKO produkcii.

### **Plán rozvoja spoločnosti**

V budúcom období plánuje naša spoločnosť rovnomerne teritoriálne rozloženie predajcov po celom Slovensku. V súčasnosti sa ale veľmi ťažko nachádzajú noví ľudia do pozície predajca. Mladí ľudia nemajú záujem o túto náročnú prácu a konkurencia má veľmi slabých ľudí na pretiahnutie k nám. Pre budúcnosť je prioritou spoločnosti stabilný a bezpečný objem predaja produktov, ktorý zabezpečí hladký chod spoločnosti. Zvýšenie objemu je rok od roku náročnejšie nakoľko je neustály pokles stavov hospodárskych zvierat na Slovensku, tak v oblasti ošípaných ako aj v oblasti hovädzieho dobytku. Počet firiem v našej branži sa postupne znížil na 25 %. Dochádza v súčasnosti k veľmi nekalej konkurencii medzi jednotlivými spoločnosťami. Ďalšou prioritou je zabezpečenie návratnosti peňazí za tovary v lehote splatnosti a tiež starých dlhov. Tak isto musíme klásť obrovský dôraz na výber voľných spolupracovníkov. Je nám jasné, že len s kvalitnými predajcami sa dá preraziť na trhu. Z toho dôvodu spoločnosť pristupuje aj na preškolenie predajcov, čo sa týka predajných techník. Medzi naše úlohy pre budúcnosť patrí aj stabilizácia hladkého chodu spoločnosti.

Okrem toho chceme naďalej intenzívne pracovať na dobrom mene našej spoločnosti a na tom aby sme zabezpečili pre našich klientov maximálnu spokojnosť s našimi produktmi a našim servisom. Základným heslom musí byť slogan „Zákazník je kráľ“.

## **Systém vzdelávania v roku 2014 -2015**

V tomto roku bolo vzdelávanie našich predajcov zabezpečené viacerými formami. Jednou z foriem bolo interné vzdelávanie na Slovensku, ktoré sa konalo každé dva mesiace mimo priestorov firmy a bolo spojené aj s team buildingom. Školené boli hlavne vybrané produktové línie, na ktoré sme sa centrálné sústredili, nakoľko majú aj najzaujímavejšie marže. Tu boli hlavnými školiteľmi služobne starší predajcovia a riaditeľ spoločnosti. Druhou formou bolo externé vzdelávanie predajcov v materskej firme v Rakúsku, kde boli školení Technical sales managermi a tiež Product championmi z celého sveta na tzv. Sales trainingoch. Tu sme sa zamerali na jednotlivé druhy hospodárskych zvierat a na vybrané výživárske produkty ponúkané našou spoločnosťou. Tieto tréningy sú robené intenzívnou formou po dobu jedného týždňa temer pravidelne v rakúskom meste Krems an der Donau. Špeciálne to boli tréningy z oblasti výživy a chovu hovädzieho dobytku, ošípaných a hydiny. Ďalšou formou vzdelávania bolo školenie ohľadom predajných techník, ktorú pre nás robí už niekoľko rokov spoločnosť Mercuri International. Hlavným cieľom je zlepšenie predaja nami ponúkaných produktov s dôrazom na profesionalitu a kvalitný servis v kontakte s klientmi. Dôraz sme kládli na tri produktové línie: Mycofix, BioStabil a produkty pre bioplynové stanice. Očakávaný efekt tohto systému vzdelávania sa postupne dostavil, čo je vidieť na zvýšení obratu o cca 30 %, oproti predchádzajúcemu roku a to aj napriek tomu, že situácia v počte hospodárskych zvierat ne katastrofálna a samotný sektor poľnohospodárstva je na pokraji záujmu všetkých doterajších vlád.

## **Marketing**

V priebehu predchádzajúceho hospodárskeho roka vydala naša spoločnosť štyri čísla svojho firemného žurnálu „BIOMIN žurnál“ v priemernom náklade cca 250 kusov. Jeden z nich bol 8 stranový a bol vydaný pri príležitosti 15. výročia založenia našej spoločnosti. Tento odborný časopis so zameraním sa na výživu hospodárskych zvierat je v súčasnosti vysoko akceptovaný odbornou verejnosťou a patrí na Slovensku k najžiadanejším. V marketingovej práci sme úzko prepojení na marketingovú činnosť materskej firmy, čo nám prácu uľahčuje a dáva viac času na objem marketingu. Samozrejme, že to vedie aj k zlacneniu v tejto oblasti. Svoje produkty naďalej propagujeme v rozličných odborných časopisoch, kde uverejňujeme produktové reklamy podľa potreby a aktuálnosti predaja tých ktorých produktov. Jedná sa o celoslovenské periodiká Slovenský chov a Info Holsteinskej asociácie.

Okrem toho sme v tomto roku začali pôsobiť na náš trh jedinečným, novým info kanálom a tým je e-mail marketing. Touto formou vieme veľmi aktuálne a efektívne atakovať vybrané skupiny klientov podľa našich aktuálnych potrieb.

V tomto roku sme sa nezorganizovali žiadny väčší seminár alebo konferenciu. Dôvodom bola zmena financovania marketingových aktivít a prenesenie ťažiska osvety na menšie akcie, ktoré budú zabezpečovať predajcovia podľa aktuálnych potrieb trhu. V tomto roku sme sa zúčastnili výstave hospodárskych zvierat v Kočine, kde sa začína schádzať každoročne elita slovenského chovu holsteinského dobytku. V máji sme sa zúčastnili na výstave Pinzgauského dobytku v Podtúrni, kde sme aj aktívne sponzorovali víťazov. V tomto roku sme začali intenzívne komunikovať aj so Zväzom chovateľov slovenského strakatého

dobytku. Toto sú akcie, ktoré majú po marketingovej stránke zmysel pre našu spoločnosť. V priebehu roka sme sa zúčastňovali rôznych odborných seminárov ako priami účastníci so svojimi referátmi. Vrcholnou marketingovou akciou roka bola oslava 15. výročia založenia spoločnosti. Táto sa konala v Beladiciach v kaštieli formou Garden party. Pozvaní boli všetci naši žijúci kolegovia, aj penzisti, zakladatelia spoločnosti, naši nadriadení a hlavne naši verní klienti, ktorí stáli pri nás a prejavovali nám priazeň počas ubehnutých 15 rokov. Pozvaní boli aj predstavitelia odborných zväzov a dekan SPÚ v Nitre so svojimi kolegami.

Naše odborné články majú stále vysokú hodnotu a s radosťou ich uverejňujú rôzne odborné časopisy. Marketingové plánovanie sa stáva aj na úrovni holdingu jednou z našich kľúčových činností, kde sa nič nenecháva na náhodu.

## **Štruktúra predaja**

V roku 2014- 2015 sme ponúkali našim zákazníkom širokú škálu produktov. Všetky tieto produkty, sú produkované našou materskou spoločnosťou alebo jej dcérskymi spoločnosťami. Medzi najlepšie predávané produkty boli v tomto hospodárskom roku konzervačné látky na objemové krmivá z produktovej línie BioStabil. O 38 % sa zvýšil aj predaj deaktivátorov mykotoxínov z produktovej línie Mycofix. Tu sa predaj medziročne neustále zvyšuje. Táto produktová línia je jedinečnou na svete a v súčasnosti je naša spoločnosť prvou a jedinečnou na svete, ktorá má celosvetovo patentované produkty v oblasti ich pôsobenia. Je tiež priekopníkom v tejto oblasti. Čo je obzvlášť potešujúce, to je zvýšenie predaja premixov o 16 %. Je to úspech aj napriek tomu, že na Slovensku je stále menej hospodárskych zvierat. To nám napovedá aj to, že tento náš úspech je asi neúspechom konkurencie. Situácia na trhu s komoditami sa opäť zmenila oproti minulému hospodárskemu roku. Zmena je v tom, že pri väčšine obilnín boli tento rok podstatne nižšie nákupné ceny ako pred rokom. Pokles stavov ošípaných na Slovensku sa zastavil a súčasný stav prasníc je okolo 38 tisíc kusov. Poľnohospodári sa viac začali venovať nákupu odstavčiat a následne vykrmowaniu ošípaných. Cena surového kravského mlieka sa pohybuje v súčasnosti na 0,28-0,33 € za liter. Cena je ale veľmi labilná v celej Európe. Táto cena je pri tom o 0,05-0,08 € pod cenou západných štátov EÚ. Stav hľadzieho dobytku klesli len málo, takže tu ešte bol priestor pre náš predaj. Naša orientácia na produkty pre hovädzí dobytok sa ukázala ako prezieravá. Opísaná situácia významne vplýva na pomerne stabilný predaj premixov a aditív pre ošípané a aj hovädzí dobytok. Produkty pre hovädzí dobytok sú v súčasnosti nosné, spolu s hore uvedenými aditívami. Aj keď poľnohospodári znížili množstvo používaných premixov a aditív, ale neprestali používať konzervanty do siláží, hoci aj tu mierne poklesol náš predaj oproti predchádzajúcemu roku. Takto vyzeral náš predajný priestor, ktorý sa nám podarilo aj napriek rôznym komplikáciám udržať a mierne zvýšiť. Z nových produktov, ktoré sme priniesli v tomto roku na trh bola produktová línia Levabon Rumen a niekoľko ďalších.

## **Naši obchodní partneri**

V tomto roku sa nám podarilo ísť opäť hore s počtom klientov. Odrazilo sa to aj na našich finančných výsledkoch. V oblasti stredného Slovenska sme išli hore s obrátmi vďaka iniciatíve kolegu Ing. Struhára a tiež výraznej pomoci vedenia firmy. Táto oblasť je stabilizovaná a máme tu veľa z našich kľúčových zákazníkov. Platobná disciplína našich obchodných partnerov sa nezhoršuje ale je treba vynaložiť veľa úsilia na postupné zlepšovanie stavu, ktorí bol minulý rok. Stav pohľadávok sa mierne zmenil k lepšiemu.

Hospodárska kríza sa v poľnohospodárstve prejavuje v súčasnosti v plnej nahote. Vďaka kríze a dlhodobému nezájmu štátu o poľnohospodárstvo je alarmujúci stav aj v personálnom obsadení podnikov. Každý kto mal aspoň trochu ambícií už z tohto sektoru

odišiel. Toto veští, pre budúcnosť, že aj v budúcnosti to nebude lepšie. Dostali sme sa do situácie, keď sa tzv. manažéri starajú len o to aby mali na dvoroch perfektné strojové vybavenie a pre seba zabezpečenú životnú úroveň lepšiu ako mali niekedy baróni a grófi. Podniky žijú z dotácií a došlo k obrovskému úpadku odbornosti a profesionálnej cti. V súčasnosti niet obchodného partnera, ktorý by vedel oceniť našu odbornosť a korektné vzťahy, na ktorých si zakladáme.

Naši najväčší partneri v roku 2014- 2015 sú zobrazení na grafe.

## **Charakteristika produktov**

Naším základným sortimentom pre predaj sú v súčasnosti ešte stále vitamíno-minerálne premixy do kŕmnych zmesí pre hospodárske zvieratá. Premixy pre hydinu a ošípané sú produkované našou materskou firmou Biomin GmbH z Rakúska, ktorá ich vyrába šesťdesiat kilometrov od slovenských hraníc v Stötera, neďaleko mesta Eisenstadt. Premixy a aditíva pre prežúvavce sa produkujú v západnom Rakúsku v mestečku Zell an der Pram. Tieto premixy spĺňajú kritériá najvyššej kvality, lebo firma Biomin GmbH je nositeľom certifikátu ISO 9001 a HACCP.

Konzervanty na výrobu siláží nám dodáva nemecká spoločnosť Addcon a hlavným dodávateľom mikrobiologických silážnych konzervantov je naša materská firma. Naše vlastné konzervačné látky s ktorých vývojom sme začali pred časom a teraz sme pri ich plnom využívaní a eksploatacii na trhu a Biomin Slovensko je jednotkou na svete v predaji v rámci celej spoločnosti Biomin. Tieto konzervačné látky tak isto spĺňajú kritériá najvyššej kvality a sú takisto vyrábané v podmienkach najvyššej kvality, čoho dôkazom je ISO certifikát. Ich sortiment sa každý rok rozširuje. Hore uvedené komponenty sú najdôležitejšie z nášho sortimentu. Na druhej strane uvádzame na trh aj množstvo produktov s EKO certifikátom, lebo na severe Slovenska je veľké množstvo fariem v EKO produkcii.

## **Plán rozvoja spoločnosti**

V budúcom období plánuje naša spoločnosť rovnomerne teritoriálne rozloženie predajcov po celom Slovensku. V súčasnosti sa ale veľmi ťažko nachádzajú noví ľudia do funkcie predajcov. Mladí ľudia nemajú záujem o túto náročnú prácu a konkurencia má veľmi slabých ľudí na pretiahnutie k nám. Pre budúcnosť je prioritou spoločnosti stabilný a bezpečný objem predaja produktov, ktorý zabezpečí hladký chod spoločnosti. Zvýšenie objemu je rok od roku náročnejšie nakoľko je neustály pokles stavov hospodárskych zvierat na Slovensku, tak v oblasti ošípaných ako aj v oblasti hovädzieho dobytku. Počet firiem v našej branži sa postupne znížil na 25 %. Dochádza v súčasnosti k veľmi nekalej konkurencii medzi jednotlivými spoločnosťami. Ďalšou prioritou je zabezpečenie návratnosti peňazí za tovary v lehote splatnosti a tiež starých dlhov. Tak isto musíme klásť obrovský dôraz na výber voľných spolupracovníkov. Je nám jasné, že len s kvalitnými predajcami sa dá preraziť na trhu. Z toho dôvodu spoločnosť pristupuje aj na preškolenie predajcov, čo sa týka predajných techník. Medzi naše úlohy pre budúcnosť patrí aj stabilizácia hladkého chodu spoločnosti.

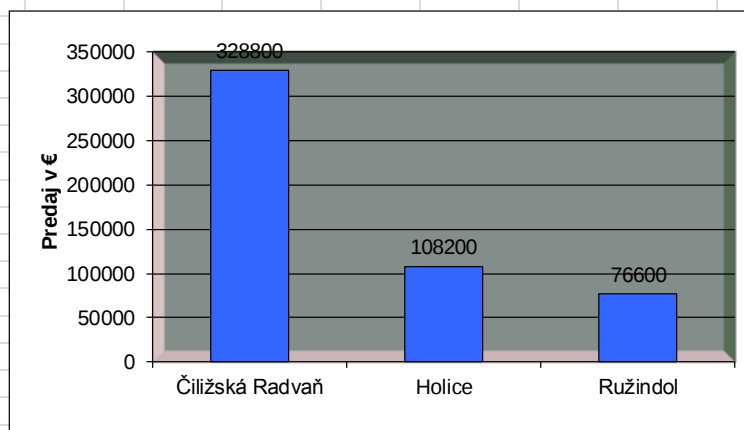
Okrem toho chceme naďalej intenzívne pracovať na dobrom mene našej spoločnosti a na tom aby sme zabezpečili pre našich klientov maximálnu spokojnosť s našimi produktmi a našim servisom. Základným heslom musí byť slogan „Zákazník je kráľ“.

## VÝSLEDKY HOSPODÁRENIA SPOLOČNOSTI

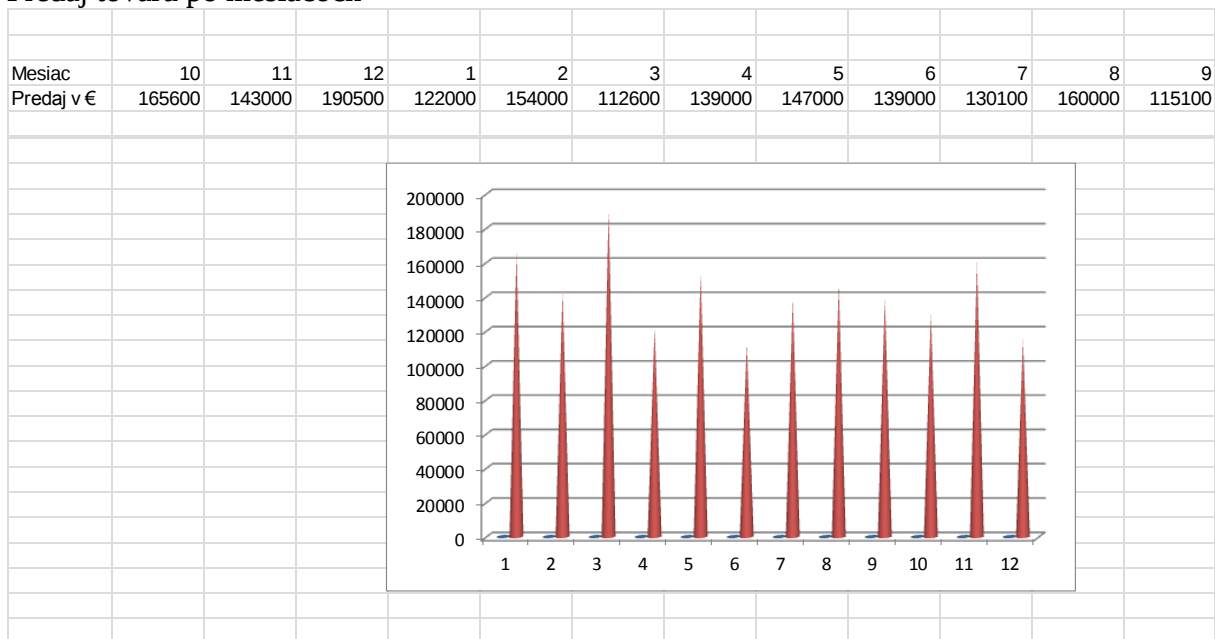
| Ukazovateľ v tis. Sk   | 2000         | 2001         | 2002          | 2003        | 2004        | 2004/5      | 2005/6      | 2006/7      | 2007/08      | 2008/09      | 2009/10      | 2010/11      | 2011/12      | 2012/13      | 2013/14      | 2014/2015    |
|------------------------|--------------|--------------|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                        | tis. SK      | tis. S K     | tis. SK       | tis. SK     | tis. SK     | tis. SK     | tis. SK     | tis. SK     | EUR          | EUR          | EUR          | EUR          | EUR          | EUR          | EUR          | EUR          |
| Tržby z predaja tovaru | 189121       | 196109       | 179541        | 119113      | 69632       | 90233       | 88914       | 85074       | 2065884      | 1584893      | 1756979      | 1785415      | 1575746      | 1524717      | 1899052      | 1717598      |
| Náklady na obstaranie  | 162026       | 171204       | 151800        | 95524       | 52708       | 69225       | 65664       | 60793       | 1374567      | 1036141      | 1151228      | 1130149      | 1015464      | 958767       | 1186163      | 1008121      |
| Obchodná marža         | 27095        | 24905        | 27741         | 23589       | 16924       | 21008       | 23250       | 24281       | 691317       | 548752       | 605751       | 655266       | 560282       | 565950       | 712889       |              |
| Výrobná spotreba       | 20137        | 22925        | 25423         | 15556       | 9980        | 12177       | 12373       | 12548       | 369195       | 256519       | 235744       | 243662       | 233830       | 244391       | 299081       |              |
| Pridaná hodnota        | 18979        | 19847        | 6183          | 10436       | 7489        | 9354        | 12420       | 12577       | 351601       | 325311       | 388366       | 425070       | 347783       | 338604       | 425361       | 489988       |
| Osobné náklady         | 5650         | 8340         | 9408          | 4190        | 3075        | 5029        | 5813        | 6823        | 233273       | 226956       | 279622       | 321347       | 307086       | 269561       | 305446       | 319912       |
| Odpisy                 | 593          | 737          | 1037          | 920         | 613         | 1651        | 1491        | 1044        | 35308        | 32252        | 29833        | 26673        | 29029        | 27101        | 32423        | 29987        |
| Tvorba OP              | 0            | 0            | 12670         | 7045        | 16450       | 10651       | 9753        | -2906       | -163797      | 77875        | 33970        | -2794        | -16824       | -18382       | 47031        | 49435        |
| Mimoriadne náklady     | 67           | 52           | 4861          | 0           | 0           | 0           | 0           | 0           | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            |
| Mimoriadne výnosy      | 0            | 0            | 0             | 0           | 12480       | 18          | 0           | 0           | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            |
| <b>Výsledok hosp.</b>  | <b>-1850</b> | <b>-5757</b> | <b>-22114</b> | <b>-863</b> | <b>6680</b> | <b>7587</b> | <b>6968</b> | <b>8520</b> | <b>7318</b>  | <b>70896</b> | <b>16386</b> | <b>44773</b> | <b>12356</b> | <b>41971</b> | <b>867</b>   | <b>57922</b> |
| <b>Súvaha</b>          |              |              |               |             |             |             |             |             |              |              |              |              |              |              |              |              |
| Neobežný majetok       | 6364         | 936          | 906           | 1374        | 1595        | 8843        | 7488        | 8300        | 241380       | 227572       | 205728       | 245673       | 231814       | 237360       | 237297       | 35197        |
| Obežný majetok         | 67166        | 81031        | 90020         | 60020       | 53386       | 41597       | 42413       | 39978       | 1501252      | 2002257      | 2082510      | 1931625      | 1716510      | 1996111      | 2295173      | 2358038      |
| z toho: zásoby         | 18266        | 29453        | 10100         | 6323        | 9228        | 7816        | 7962        | 7660        | 255898       | 290858       | 475112       | 337267       | 318996       | 295220       | 244984       | 199477       |
| krátk. pohľadávky      | 41244        | 48086        | 56339         | 50016       | 41218       | 30113       | 31090       | 30579       | 1159482      | 1692938      | 1532384      | 1524029      | 1358322      | 1512242      | 2006527      | 2027498      |
| finančné účty          | 7607         | 3492         | 12235         | 2555        | 651         | 1196        | 2378        | 889         | 57060        | 4521         | 62926        | 63404        | 32785        | 175820       | 33492        | 98719        |
| Vlastné imanie         | -975         | -6730        | -28844        | -27007      | -20326      | -12121      | 1888        | 10409       | 588406       | 659304       | 676220       | 720994       | 733350       | 775320       | 776187       | 834108       |
| Krátkodobé záväzky     | 74791        | 88170        | 119348        | 88263       | 74856       | 54843       | 47173       | 36623       | 1119250      | 1546129      | 1566295      | 1403705      | 1190362      | 1436935      | 1734636      | 1836993      |
| <b>Daň z príjmov</b>   | <b>155</b>   | <b>4</b>     | <b>67</b>     | <b>1921</b> | <b>770</b>  | <b>149</b>  | <b>592</b>  | <b>2408</b> | <b>55242</b> | <b>9686</b>  | <b>17467</b> | <b>8871</b>  | <b>132</b>   | <b>15366</b> | <b>13547</b> | <b>45731</b> |

## Najväčších odberateľov 2014-2015

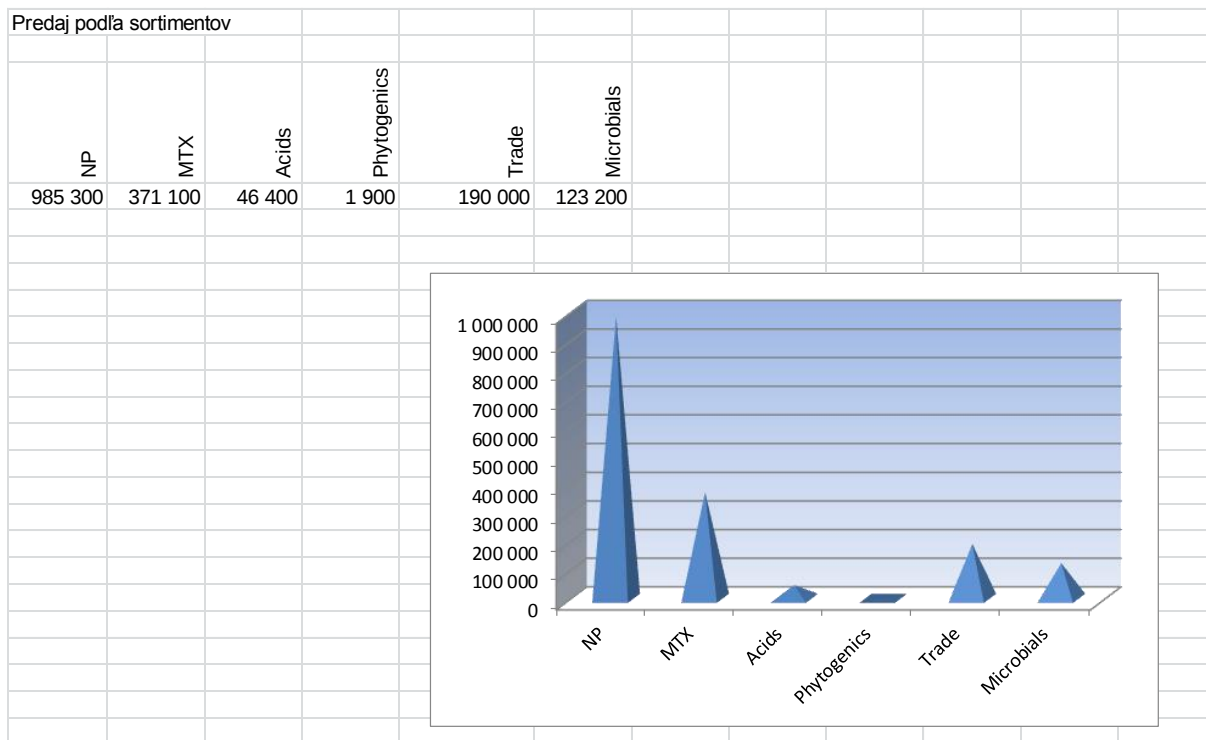
|                 |        |
|-----------------|--------|
| Čiližská Radvaň | 328800 |
| Holice          | 108200 |
| Ružindol        | 76600  |



## Predaj tovaru po mesiacoch



## Predaj podľa sortimentov



### Dodatok SPRÁVY AUDÍTORA

o overení súladu výročnej správy s účtovnou závierkou v zmysle zákona č. 540/2007 Z.z. § 23 odsek 5

Pre majiteľov spoločnosti **BIOMIN Slovensko, s.r.o.**  
IČO: 36532118, Neded – Šaľa

I. Overili sme účtovnú závierku spoločnosti **BIOMIN Slovensko, s.r.o. k 30. Septembru 2014** ku ktorej sme dňa 26.11.2015 vydali správu nezávislého audítora a v ktorej sme vyjadrili svoj názor v nasledujúcom znení:

„Názor

Podľa nášho názoru, účtovná závierka poskytuje pravdivý a verný obraz finančnej situácie spoločnosti, **BIOMIN Slovensko, s.r.o. k 30. Septembru 2015** a výsledku jej hospodárenia za rok končiaci k uvedenému dátumu v súlade so zákonom o účtovníctve. „

II. Overili sme súlad výročnej správy s vyššie uvedenou účtovnou závierkou.

Za správnosť zostavenia výročnej správy je zodpovedný štatutárny orgán Spoločnosti. Našou úlohou je overiť súlad výročnej správy s účtovnou závierkou a na základe toho vydať dodatok správy audítora o súlade výročnej správy s účtovnou závierkou.

Overenie sme uskutočnili v súlade s Medzinárodnými audítorskými štandardami. Tieto štandardy požadujú, aby audítor naplánoval a vykonal overenie tak, aby získal primeranú uistenie, že informácie uvedené vo výročnej správe, ktoré sú predmetom zobrazenia v účtovnej závierke, sú vo všetkých významných súvislostiach v súlade s príslušnou účtovnou závierkou.

Číselné hodnoty uvedené vo výročnej správe sme posúdili s informáciami uvedenými v účtovnej závierke k 30. septembru 2015. Iné údaje a informácie, ako účtovné informácie získané z účtovnej závierky a účtovných kníh sme neoverovali. Sme presvedčení, že vykonané overovanie poskytuje dostatočný a vhodný základ pre náš názor.

Podľa môjho názoru sú účtovné informácie uvedené vo výročnej správe spoločnosti **BIOMIN Slovensko, s.r.o.** v súlade s účtovnou závierkou k 30. septembru 2015.

Nitra, 26.11.2015

AUDIT SK, s.r.o.  
Licencia SKAu č. 306  
Kmeťkova 5, Nitra



Ing. Zelenická Nicoleta  
Licencia SKAu č. 707

*Zelenická*