

FaxCOPY

ANNUAL REPORT
**VÝROČNÁ SPRÁVA
2015**



technológia
marketing
analýza
ciele
obchodný plán

stratégia

úspech

prieskum trhu

príležitosti

rozvoj

technológia
marketing
práca
výkon
analýza
ciele
obchodný plán
stratégia
prístup
konkurencia
úspech
obchod
rozvoj

OBSAH



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	21
Kancelárska technika	23
Foto a video	27
Spotrebný materiál	29
Kancelárske potreby a papier	36
Služby	38
Majetkové účasti	
Majetkové účasti	39
CBC Slovakia	40
Podrobné údaje	
Účtovné výkazy	44
Zamestnanci	46
Sociálny fond	47
Správa dozornej rady	48
Správa nezávislého audítora	49
Prehľad pobočiek	50

PRÍHOVOR



Vážené dámy a páni,

Máme za sebou jeden z najúspešnejších rokov za posledné obdobie. Rok 2015 priniesol ovocie za v minulých rokoch urobenú konsolidáciu spoločnosti a rozširovanie obchodných aktivít.

Spoločnosť CBC Slovakia, s.r.o., úspešne pokračovala v upevňovaní svojej pozície na trhu veľkej kancelárskej techniky a tlačových riešení, a zaznamenala úspech aj v oblasti predaja reprografických služieb veľkým zákazníkom.

Od leta 2015 sme vyčlenili do samostatnej spoločnosti FaxCopy Pro, s.r.o., aj predaj foto-video techniky. Aj táto nová dcérska spoločnosť si počínala v necelom prvom roku svojej existencie veľmi dobre a svoj segment úspešne rozvíjala.

Po reštrukturalizácii v úvode roku sa podarilo skonsolidovať aj ďalšiu dcérsku spoločnosť Copygraf s.r.o., ktorá sa zameriava na reprografickú výrobu, a za rok 2015 dosiahla plánované ciele.

Samotná materská spoločnosť FaxCopy, a.s., pokračovala aj v roku 2015 v zameraní na retailový predaj drobnej kancelárskej techniky, kancelárskych potrieb, papiera, reprografických služieb a predaj personalizovaných predmetov, predovšetkým darčkového charakteru.

Elektronický predajný kanál - e-shop www.FaxCopy.sk sa v roku 2015 ďalej vyvíjal, rozširoval svoj záber a postupne sa menil z čisto e-shopu na komplexný systém na zber, evidenciu a spracovanie zákaziek nielen priamo od zákazníkov ale aj vnútorných.

Pokračovali sme v rozširovaní retailovej siete FaxCopy, otvorené boli nové predajne v Bratislave (OC Aupark), Košiciach (OC Optima) a Poprade (OC Fórum). Do obchodnej siete sme začlenili aj (bývalú) predajňu spoločnosti Copygraf v Košiciach.

Karol Dittinger
predseda predstavenstva
FaxCopy, a.s., Bratislava

PREDAJNÁ SIETĚ – REGIÓNY

Predajná sieť FaxCopy má dlhodobý zámer zvýšiť **maloobchodný predaj tovaru a služieb**, zameraný hlavne na podporu predaja reprografie rozširovaním siete maloobchodných predajní na Slovensku, podporou predaja cez e-shop, inováciou výrobného procesu a zlepšením všeobecného zákazníckeho servisu.

1. Hlavným dlhodobým cieľom v predajnej sieti stále zostáva pokračovať v inovácii a ďalšom rozvoji systému pre podporu predaja reprografických služieb.

V roku 2015 sme kládli dôraz hlavne na **investovanie do nových digitálnych technológií** na tlač a potlač predmetov. Novinkou bolo zavedenie technológie UV tlače, čo je potlač rôznych predmetov, ktorá prináša takmer neobmedzené možnosti pri vytváraní originálnych darčiekov alebo reklamných predmetov 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.

Pre podporu a získanie väčšieho podielu na trhu v **plánografii a veľkoformátovej tlači** v prostredí stredných podnikov sme sa rozhodli investovať do nových veľkoformátových tlačiarní značky Océ, ktoré budeme postupne nasadzovať a rozširovať do všetkých kľúčových predajní.

Naďalej sme pokračovali vo vylepšení **centralizovanej výroby** pod vedením nových vedúcich výroby vo **výrobných prevádzkach** PrintStudio Bratislava a Copygraf Košice, ktoré začali vyrábať väčšiu časť produktov pre všetky prevádzky na Slovensku. Dôraz bol pri tom kladený na zvýšenie kvality výrobkov, čo sa ukázalo ako kľúčové pre ďalšie zvýšenie kvality služieb ako celku. Centralizovanú výrobu sme zaviedli so zámerom ďalšieho zefektívnenia práce pracovníkov na predajniach, čoho dopadom bolo následné uvoľnenie kapacít pre zlepšenie všeobecného zákazníckeho servisu a tiež zvýšenie tržieb z poskytnutých služieb.

Neustále 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. V rámci výrobného podniku sme v tomto roku zavádzali nové stroje na výrobu plastovej hrebeňovej väzby a laminovania, ktoré sú umiestnené v blízkosti pokladničných pultov pre zrýchlenie obsluhy zákazníkov.

Pre zefektívnenie predaja služieb sme v roku 2015 zadefinovali zákaznícky servis ako dôležitú súčasť podnikovej filozofie.

V novembri sme spustili pilotný projekt, ktorý spočíval v preškolení celého obslužného personálu regiónu BA na všeobecný zákaznícky servis, ktorý bude vyhodnotený začiatkom roka 2016. Následne, po úspešnom vyhodnotení, chceme v projekte pokračovať a preškoliť všetkých zamestnancov predajnej siete FaxCopy. Na vyhodnocovanie úspešnosti zákazníckeho servisu chceme použiť čiastkové výsledky z doplnkového predaja, hodnotenie Heuréka a výsledky z hodnotiaceho portálu Staffino.

Pre zlepšenie zákazníckeho servisu sme zaviedli v prevádzke v OC Aupark Bratislava vyvolávací systém, ktorý by sa v budúcnosti mal inštalovať do všetkých podobných prevádzok s vysokou návštevnosťou.

Oblasť propagácie a marketingu predajní sme rozdelili na **online marketing a marketing samotných predajní**. V oblasti online marketingu spolupracujeme s externou firmou, ktorá sa zameriava na profesionálne oslovenie zákazníka v online prostredí. Pre marketing predajní sme vytvorili novú pozíciu marketingového špecialistu, ktorý sa venuje komunikácii a prezentácii kampaní a bežných akcií v predajniach, tiež úzko spolupracuje na propagácii a realizácii **lokálnych propagačných akcií** na regionálnej úrovni, zameraných na prezentáciu služieb a produktov pre širokú verejnosť v obchodných centrách a na rôznych mestských podujatiach. Tiež sme začali zavádzať jednotné propagovanie produktov a služieb v každej predajni v súlade s vypracovaným dizajn manuálom na propagáciu produktov v predajni.

PREDAJNÁ SIĚŤ – REGIÓNY

2. Ďalším dlhodobým cieľom v rámci predajnej siete bolo rozšírenie počtu nových predajní zameraných na priestory v obchodných centrách, prípadne rozšírenie priestorov na služby už existujúcich predajní.

Vo februári sme po polročnej pauze opäť otvorili predajňu v obchodnom centre Aupark Bratislava v nových priestoroch, v auguste sme otvorili novú predajňu v obchodnom centre City Aréna Trnava. V októbri sme otvárali novú prevádzku v OC Forum Poprad, v novembri novú predajňu v OC Optima Košice. Tiež sme pokračovali s etablovaním predajne OC Bory Mall v Bratislave, ktorú sme otvárali na konci roku 2014.

V novembri sme reorganizovali predajňu v OC Aupark Žilina, kde sme v súvislosti s prestavbou presťahovali výrobu na Bernolákovu ul., kde by v budúcnosti mala vzniknúť ďalšia výrobná prevádzka PrintStudia na Slovensku.

Stanovené ciele predajnej siete FaxCopy boli splnené v uspokojivej miere, čo sa prejavilo celkovým nárastom zisku o 19 % v porovnaní s hospodárskym výsledkom roku 2014, a po dvoch rokoch sa podarilo dosiahnuť plánované ekonomické ukazovatele za rok 2015, a to aj napriek realizovaným investíciám do nových predajní a prestavbám spojených s rozšírením služieb v existujúcich predajniach.

V roku 2016 bude predajná sieť 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 identifikujeme stále v kvalite ľudských zdrojov a v dodržiavaní pokynov pri výstupnej kontrole.

V budúcom roku chceme pokračovať v rozširovaní existujúcej predajnej siete otvorením ďalších nových predajní v obchodných centrách a tiež chceme spustiť nový projekt FaxCafé v rámci predajne FaxCopy.

Prioritou je opäť spustiť projekty v oblasti personálneho rozvoja spoločnosti so zameraním na:

- preškolenie na všeobecný zákaznícky servis, vzdelávanie výrobných pracovníkov,
- výber, prijímanie a adaptáciu zamestnancov s dôrazom na efektívne získavanie a výber zamestnancov (hlavne do nových predajní),
- prehľbovanie účinnosti hodnotenia, odmeňovania a s tým súvisiace zvyšovanie motivácie zamestnancov.

Región BRATISLAVA



Región Bratislava sa z dôvodu nárastu predajní od januára 2014 rozdelil na región 1-BA a 9-BA. Prvý z nich zahŕňa 7 predajní: predajňu na Seberíniho ulici, predajňu v OC Central, predajňu na Miczkiewiczovej ulici, predajňu na Vajnorskej ulici, predajňu v Petržalke na Vlasteneckom námestí, predajňu v OC Bory Mall, predajňu v OC Aupark. Špecializovaná predajňa na FOTO-VIDEO na Vajnorskej ulici sa od 1. 7. stala samostatnou organizačnou zložkou s.r.o. zameranou na segment foto-video. Región 9-BA zahŕňa predajne v OC Avion a OC Eurovea.

1-BA

Pokles hospodárskeho výsledku v regióne 1-BA o 5 % v porovnaní s rokom 2014 bol ovplyvnený predovšetkým pomalým nábehom tržieb nových predajní v OC Bory Mall, ktorá sa otvárala v novembri 2014, pričom celé OC má zatiaľ slabú návštevnosť, predajne v OC Aupark, kde si zákazníci po polročnej pauze a po presťahovaní opäť zvykajú na ponuku našich služieb. Obidve predajne dosiahli stratu -36 tisíc, čo negatívne ovplyvnilo celkový výsledok regiónu. Za zmienku stojí vyzdvihnúť predajne na Seberíniho a Vajnorskej ulici, ktoré dosahujú stabilne dobré výsledky a dlhodobo sa im darí plniť plán.

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 2015 a dá sa povedať, že sú už etablovanými predajňami so stabilnými výsledkami.

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

1. Inovácia predajných priestorov:

- február 2015, otvorenie predajne Aupark v nových priestoroch
- júl 2015, prestavba samoobsluhy na kancelárske potreby v predajni Petržalka na Vlasteneckom námestí
- august 2015, nové obslužné grafické pulty v predajniach OC Eurovea, Avion a OC Central

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky tovaru a služieb:

- rozšírenie služieb – viazanie diplomových prác typu OPUS (ražba) – predajňa Petržalka na Vlasteneckom námestí, v OC Bory Mall, OC Central
- rozšírenie služieb - veľkoformátová tlač do šírky 140 cm – predajňa OC Aupark
- výmena strojov IPC1+ za stroje IPC600 – farebné stroje formátu A3 na zvýšenie produkcie, spoľahlivosti a kvality tlače
- zrýchlenie služieb – dokúpené stroje na plastové väzby a laminovanie, ktoré sú umiestnené na pokladničných pultoch pre zrýchlenú obsluhu zákazníkov
- zrýchlenie služieb – zavedenie vyvolávacieho systému pre zákazníkov, skúšobná prevádzka OC Aupark

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- výmena na pozícii vedúceho predajne – predajňa na Miczkiewiczovej ulici, OC Bory Mall, OC Central
- výmena odborného grafického personálu – predajňa v Petržalke na Vlasteneckom námestí
- vytvorenie novej pozície grafik – rozšírenie personálu z dôvodu návštevnosti – predajňa OC Aupark

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- letákové propagačné akcie po otvorení predajne OC Bory Mall a OC Aupark, mesiace apríl - jún

Región JUHOZÁPAD



Stabilitu celého regiónu a kvalitu jeho hospodárskeho výsledku ovplyvňuje hlavne kľúčová predajňa v Trnave, ktorej sa po sťahovaní v auguste 2015 do novootvoreného OC City Aréna Trnava nepodarilo dosiahnuť do konca roka tržby, ktoré by pokryli mimoriadne investície a náklady súvisiace so zriadením predajne v obchodnom centre. Región zaťažili aj prevádzkové náklady starých (pôvodných) priestorov predajne v Trnave na Paulínskej ulici, ktoré boli do konca roka zatvorené z prevádzkových dôvodov a z dôvodu prípravy na zriadenie pilotného projektu FaxCafé v priestoroch predajne FaxCopy. Všetky uvedené skutočnosti mali dopad na pokles hospodárskeho výsledku regiónu celkovo o 21 %, pritom však treba vyzdvihnúť predajňu v Pezinku, ktorá svojimi dobrými dosiahnutými výsledkami prekročila plán o 38 %.

V priebehu roku 2015 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- august 2015, sťahovanie predajne Trnava do novootvoreného OC City Aréna Trnava

2. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- nový obslužný aj grafický personál - predajňa OC City Aréna Trnava
- v priebehu roka výmena odborného grafického personálu – predajňa, Pezinok

3. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

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

Región SEVEROZÁPAD



V roku 2015 región zaznamenal medziročný nárast hospodárskeho výsledku o 24 % v porovnaní s rokom 2014, pričom k výraznému nárastu sa podpísali dobré výsledky predajní Piešťany, Nové Mesto nad Váhom a Trenčín, ktorým sa podarilo prekročiť stanovený plán na rok 2015. Región dlhodobo dosahuje očakávané ekonomické výsledky vďaka stabilnému personálu na vedúcich pozíciách. Táto stabilita sa odzrkadľuje na dobrej organizácii práce, kvalitnom zákazníckom servise a nadštandardnom aktívnom prístupe k obchodnej činnosti.

V priebehu roku 2015 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- apríl 2015, rozšírenie služieb pre zákazníkov o ďalšie DTP pracovisko – predajňa Trenčín.

2. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- zmena na pozícii grafik a predavač – predajňa Nové Mesto nad Váhom.

3. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- lokálna diplomovková kampaň 2015 – bola vyhodnotená v rámci regiónov ako najlepšia marketingová kampaň, pričom bolo v rámci kampane (okrem iného) rozmiestnených 21 exteriérových bannerov na frekventovaných miestach regiónu
- obchodné aktivity na dodávku kancelárskych potrieb a spotrebného materiálu priniesla regiónu objednávky od obchodných zmluvných partnerov (Trnavská vodárenská spoločnosť, OnSemicounductor, Ekom, Mestský bytový podnik, Chirana Medical, Decodom)

Región JUH



Región s hospodárskym výsledkom 247 tisíc je najlepším regiónom na Slovensku, čo predstavuje nárast o 11 % oproti roku 2014, a splnenie jeho plánovanej hodnoty pre rok 2015. Najvýznamnejší vplyv na výborné výsledky regiónu mala predajňa Nitra, kde sa podarilo systematickou personálnou prácou zastabilizovať zamestnancov, čo malo rozhodujúci pozitívny vplyv na úroveň dosiahnutých výsledkov a so ziskom 103 tisíc sa stala najlepšou predajňou na Slovensku. Treba spomenúť, že k vynikajúcim výsledkom a úspechu celého regiónu veľkou mierou prispeli tiež predajňa Komárno, Šaľa a aj predajňa Levice, a to napriek tomu, že zaznamenala pokles tržieb spôsobený stratou významného zákazníka Inžinierske stavby Košice. Negatívne je hodnotený dosiahnutý výsledok v Nových Zámkoch, kde sa ani v druhom roku po otvorení nepodarilo predajni vytvoriť zisk. Manažér regiónu obhájil ocenenie „regionálny manažér roka“ za nadpriemerné plnenie plánu za rok 2015.

V priebehu roku 2015 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- november 2015, prestavba službovej časti predajne, zriadenie 2 rýchloobrátkových grafických staníc – predajňa Nitra OC Mlyny

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- apríl 2015, s cieľom skvalitnenia poskytovaných služieb boli zakúpené nové zariadenia na potlač dosiek na diplomovky UNIFOIL – predajňa Nitra OC Mlyny
- august 2015, výmena plotra Canon na veľkoformátovú farebnú tlač – predajňa Levice
- rozšírenie služieb pre zákazníkov o veľkoformátovú farebnú tlač – predajňa Šaľa.

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- výmena a stabilizácia odborného grafického personálu – predajňa Nitra.

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- november 2015, propagácia služieb v OC Mlyny Nitra „vianočné inšpirácie“
- december 2015, propagácia služieb v OC AQUARIO v Nových Zámkoch „Mikuláš“

Región STRED



Región za rok 2015 pod vedením novej manažérky dosiahol nárast hospodárskeho výsledku o 113 % , pričom na dobrom výsledku regiónu sa podieľala hlavne v minulosti problémová predajňa v Banskej Bystrici na ul. J. Kráľa, ktorá v roku 2015 spadala pod priame riadenie novej regionálnej manažérky. V regióne splnili plán všetky predajne a mimoriadny výsledok dosiahla už spomínaná predajňa v Banskej Bystrici na ul. J. Kráľa, predajňa Zvolen v OC EUROPA SHOPPING CENTER a tiež predajňa v Banskej Bystrici na Hornej ulici.

Regiónu sa za uvedených skutočností podarilo nielen dosiahnuť hodnoty plánované na rok 2015, ale zároveň bol vyhodnotený ako najlepší región v kategórii skokan roka 2015.

V priebehu roku 2015 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- február 2015, zmena na pozícii vedúceho predajne – predajňa J. Kráľa v Banskej Bystrici
- máj 2015, zmena na pozícii regionálneho manažéra
- jeseň 2015, výmena obslužného a odborného personálu – predajňa OC EUROPA Zvolen

2. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- lokálna diplomovková kampaň 2015 – v regióne dobre zvládnutá kampaň prispela k lepším výsledkom BBK, BBH, Zvolen
- obchodné aktivity na získanie zákazky pre tlač školiacich materiálov – Pivovary Topvar
- aktívna práca s vernostnými kartami a využívanie potenciálu zákazníkov navštevujúcich predajne

Región SEVER



Región v ukazovateli čistého zisku dosiahol síce nárast o 19 % oproti roku 2014, ale hodnoty stále nedosahujú plánované výsledky hlavne v porovnaní s dosiahnutými výsledkami iných regiónov. Medziročný nárast čistého zisku bol dosiahnutý hlavne úsporou nákladov na manažment, lepšími výsledkami obidvoch predajní v Žiline, hlavne v predajni na Bernolákovej ul., kde boli mimoriadne investície spojené so sťahovaním na konci roku 2014.

Obidve spomínané predajne sú kľúčovými predajňami v regióne a napriek zvýšeným tržbám sa im plánované hodnoty výsledku nepodarilo dosiahnuť. Z dôvodu neplnenia očakávaných výsledkov a tým, že predajne sa nachádzajú bezprostredne blízko seba, sme pristúpili ku koncu roka k reorganizácii predajní, a to tak, že predajňa OC Aupark sa stala rýchloobrátkovou predajňou, kde sa predáva tovar a služby hlavne grafického charakteru a tlač do formátu A0 a všetka ostatná výroba bola sústredená na Bernolákovu ul., kde sa nachádza aj predajňa s oddelenou výrobou pre obidve predajne.

Región zostáva aj v roku 2014 ako najproblémovejší, a to hlavne z dôvodu nedoriešených personálnych otázok, nedostatočnej odbornosti nového obslužného personálu v oboch predajniach v Žiline, a tiež z dôvodu neobsadenej pozície regionálneho manažéra. Výsledky regiónu dlhodobo nenapĺňajú očakávané ciele, preto v budúcom roku bude potrebné klásť veľký dôraz na výber vhodného personálu na vedúce pozície. Región momentálne spadá pod priame riadenie vedenia spoločnosti ako krízový región.

V priebehu roku 2015 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- november 2015, rekonštrukcia predajne, rozšírenie predajných priestorov, pridanie jednej obslužnej grafickej stanice, sťahovanie výroby na predajňu Žilina Bernoláková ul.
- február 2015, prestavba a rekonštrukcia predajne, rozšírenie priestorov na služby a výrobu – predajňa Martin

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- november 2015, rozšírenie výroby a výroba aj pre predajňu OC Aupark Žilina – predajňa Bernoláková Žilina.

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- zmena na pozícii vedúceho predajne – november 2015, výmena odborného grafického a obslužného personálu – predajňa v OC Aupark Žilina
- kompletná výmena odborného grafického a obslužného personálu – predajňa Žilina Bernoláková ul.
- vytvorená nová pracovná pozícia predavač – predajňa Martin
- výmena na grafika – predajňa Prievidza.

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

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

Región VÝCHOD



Región dosiahol medziročný nárast hodnoty čistého zisku o 4 % a z dôvodu zriadenia novej prevádzky v OC Optima Košice sa mu nepodarilo dosiahnuť celkové plánované hodnoty za región. Dosiahnutý hospodársky výsledok všetkých predajní v regióne vzrástol, pričom prvenstvo najlepšej predajne v regióne 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 začína byť postupne viditeľné aj na celkových výsledkoch.

V priebehu roku 2015 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- november 2015, otvorenie predajne OC Optima Košice.

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- december 2015, veľkoformátová tlač A0 – pobočka Prešov Tkáčska ul.

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- zastupujúca vedúca predajne počas dlhodobej PN – pobočka Prešov Tkáčska ul.

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- propagácia služieb v spolupráci s obchodným centrom Aupark Košice.

Región SEVEROVÝCHOD

Región dosahuje dlhodobo dobrý výsledok hlavne vďaka stabilite odborného personálu. Medziročný nárast čistého zisku regiónu o 13 % bol dosiahnutý dobrými čiastkovými výsledkami všetkých predajní a plán regiónu bol splnený aj napriek tomu, že výsledok bol negatívne ovplyvnený mimoriadnymi nákladmi na zriadenie novej predajne v OC Forum Poprad. Pozícia regionálneho manažéra v roku 2015 zostala neobsadená, pričom vedúce predajní spadajú priamo pod riadenie generálneho riaditeľa.

V priebehu roku 2015 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- november 2015, zriadenie novej predajne v OC Forum Poprad

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- rozšírenie ponuky tovaru a služieb – vyrezávací ploter – predajňa v Ružomberku

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- obsadenie a rozšírenie nových pozícií – predajňa OC Forum Poprad.

ZISK podľa regiónov



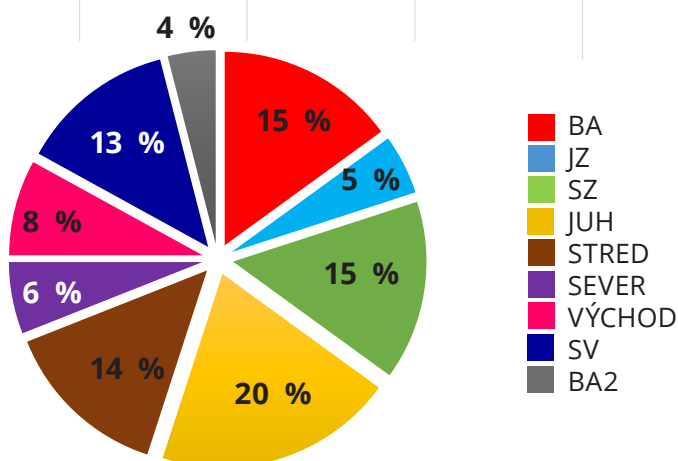
ČISTÝ ZISK(+) / STRATA(-)							
	2012	2013		2014		2015	
*R Spolu	578 019	800 306	38 %	1 046 414	31 %	1 247 728	19 %
BA	152 643	122 977	-19 %	195 695	59 %	188 059	-4 %
JZ	-24 251	42 751	+276 %	71 239	67 %	56 481	-21 %
SZ	165 699	147 192	-11 %	154 757	5 %	191 454	24 %
JUH	156 391	272 699	74 %	222 583	-18 %	247 426	11 %
STRED	27 410	35 251	29 %	84 552	140 %	172 175	104 %
SEVER	-14 681	26 720	+282 %	62 657	134 %	74 861	19 %
VÝCHOD	15 312	63 924	317 %	98 989	55 %	102 959	4 %
SV	99 496	136 075	37 %	149 215	10 %	167 965	13 %
BA2	0	-47 282		6 727	+114 %	46 348	589 %

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

■ 2012 ■ 2013 ■ 2014 ■ 2015



Graf – dosiahnuté hodnoty ukazovateľa čistý zisk za rok 2015 a podiel jednotlivých regiónov



Obchodná sieť **CBC SLOVAKIA**



Plány pre rok 2015 definovali tím obchodníkov centrálného obchodného oddelenia, regionálnych obchodníkov, zlepšenie ekonomických ukazovateľov, zvýšenie počtu umiestnených zariadení vo vybraných segmentoch a pokračovanie pozitívneho vývoja z roku 2014.

V oblasti personálneho obsadenia obchodného tímu nedošlo napriek veľkej snahe managementu o jeho posilnenie k veľkým zmenám a počet obchodníkov zostal stály. V roku 2015 sa nepodarilo personálne zabezpečiť pozície v regióne Banskobystrický kraj. Pozícia obchodníka v Košickom kraji bola obsadená iba krátkodobo, čo v kontexte plánov spoločnosti vnímame negatívne. Obsadenie všetkých regiónov je pre nás výzvou pre zlepšenie našej pozície na slovenskom trhu.

V oblasti vzdelávania a zvyšovania odbornosti obchodného tímu sa potvrdila veľmi dobrá spolupráca so spoločnosťou Canon. Naši obchodníci absolvovali niekoľko odborných seminárov B2B Canon Academy a ďalších odborných školení. Dlhodobá spolupráca so spoločnosťou Mercuri v roku 2015 pokračovala v oblasti vzdelávania absolvovaním individuálnych školení vybraných obchodníkov. Získané informácie nám umožnili poskytovať komplexnejšie a kvalitnejšie služby vo všetkých oblastiach nášho podnikania.

Mierne pozitívne sa v roku 2015 potvrdili rozhodnutia segmentovej špecializácie vybraných členov obchodného tímu. Výsledkom týchto rozhodnutí a aktivít sú maximálne pozitívne výsledky obchodníka špecialistu pre reprografické služby a obchodníka špecialistu pre dokumentové skenery. V oblasti reprografických služieb sme veľmi dobrý výsledok dokázali realizovať aj s využitím výrobných kapacít a v synergii s materskou spoločnosťou FaxCopy, a.s. Výsledky obchodníka špecialistu pre veľkoformátové riešenia, aj vzhľadom na nefungujúce dodávky zariadení v prvých dvoch mesiacoch roku 2015, zostali na rovnakej úrovni ako v roku 2014. Výsledky v oblasti produkčných zariadení boli neuspokojivé. Počet umiestnených produkčných zariadení, s výnimkou materskej spoločnosti FaxCopy, a.s., bol malý a kopíroval dlhodobé trendy na slovenskom trhu. V oblasti špecializácie pre implementáciu softvérových riešení, komplexných tlačových procesov a DMS zostal rok 2015 za našimi očakávaniami. Aj napriek aktivitám obchodného tímu spolu so špecialistami spoločnosti Canon sa nepodarilo zrealizovať otvorené projekty. Pre realizáciu projektov v týchto oblastiach je potrebný vznik samostatného Solutions oddelenia plánovaného v roku 2016.

Podľa prognóz sa dalo očakávať, že trh v roku 2015 bude mierne stúpať. Nákupné a investičné správanie väčšiny spoločností zostalo opatrné, s dôrazom na nízke prevádzkové náklady a flexibilitu dodávateľov. V roku 2015 rozhodovanie zákazníkov do veľkej miery ovplyvňovala schopnosť dodávateľov reagovať na potreby implementácie softvérových riešení a dodávku komplexných služieb. Takéto správanie 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 nárast obratu spoločnosti v roku 2015 bol 3,73 %. Z pohľadu produktového portfólia aj v roku 2015 pokračoval úspešný trend umiestňovania farebných multifunkčných zariadení formátu A3. Výnimkou v porovnaní s európskymi trhmi bol nárast umiestnených čiernobielych zariadení a zariadení formátu A4.

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

Dozorná rada

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

Výkonné vedenie

Ing. Ľubica Brozmannová, generálny riaditeľ
Ing. Róbert Simonides, produktový manažment
Ing. Miroslav Bartovič, prevádzka
Ing. Karol Dittinger, financie & IT



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

12 – predajňa BAS	BA, Seberíniho 1 (predaj, služby)
13 – predajňa BAC	BA, OC Centrál (predaj, 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 Mall (predaj, služby)
18 – predajňa BAA	BA, OC Aupark (predaj, služby) – od 03/2015

II. Región JUHOZÁPAD

21 – predajňa TTC	Trnava, OC City Aréna (predaj, služby) – od 08/2015
22 – predajňa SE	Senica, Nám. oslobodenia 7/24 (predaj, služby)
23 – predajňa PK	Pezinok, Holubyho 28 (predaj, služby)
21 – predajňa TTP	Trnava, Paulínska 24 (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, Palackého 29 (predaj, služby)
35 – predajňa TO	Topoľčany, Krušovská 40 (predaj, služby)

IV. Región JUH

41 – predajňa NR	Nitra, OC Mlyny (predaj, služby)
42 – predajňa LV	Levice, Sv. Michala 4 (predaj, služby)
43 – predajňa KN	Komárno, Dunajské nábrežie 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)
62 – predajňa ZAA	Žilina, OC Aupark (predaj, služby)
64 – predajňa MT	Martin, Vajanského nám. 2 (predaj, služby)
65 – predajňa PD	Prievidza, Košovská cesta 1C (predaj, služby)

VII. Región VÝCHOD

71 – predajňa KEH	Košice, Hutnícka 22 (predaj, služby)
72 – predajňa KEA	Košice, OC Aupark (predaj, služby)
73 – predajňa POH	Prešov, Hlavná 105 (predaj, služby)
74 – predajňa POT	Prešov, Tkáčska 2 (predaj, služby)
75 – predajňa KEO	Košice, OC Optima (predaj, služby) – od 11/2015
76 – predajňa KEP	Košice, Poštová 20 (predaj, služby) – od 12/2015

VIII. Región SEVER-VÝCHOD

81 – predajňa PP	Poprad, 1. mája 19 (predaj, služby)
82 – predajňa SN	Spišská Nová Ves, Zimná 78 (predaj, služby)
83 – predajňa LM	Liptovský Mikuláš, 1. mája 32 (predaj, služby)
84 – predajňa RK	Ružomberok, Mostová 10 (predaj, služby)
85 – predajňa PPF	Poprad, OC Fórum (predaj, služby) – od 11/2015

IX. Región Bratislava 2

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

Základné ukazovatele



(údaje v tis. Eur)

	2012	2013	2014	2015
Tržby spolu	14.279	12.867	12.514	11.575
predaj tovaru	8.526	8.358	7.712	6.363
služby	5.753	4.508	4.765	5.190
iné			37	22
Pridaná hodnota	4.225	3.316	3.478	3.809
Zisk pred zdanením	-63	7	15	102
Daň z príjmu	-1	-2	8	35
Zisk po zdanení	-62	9	21	67

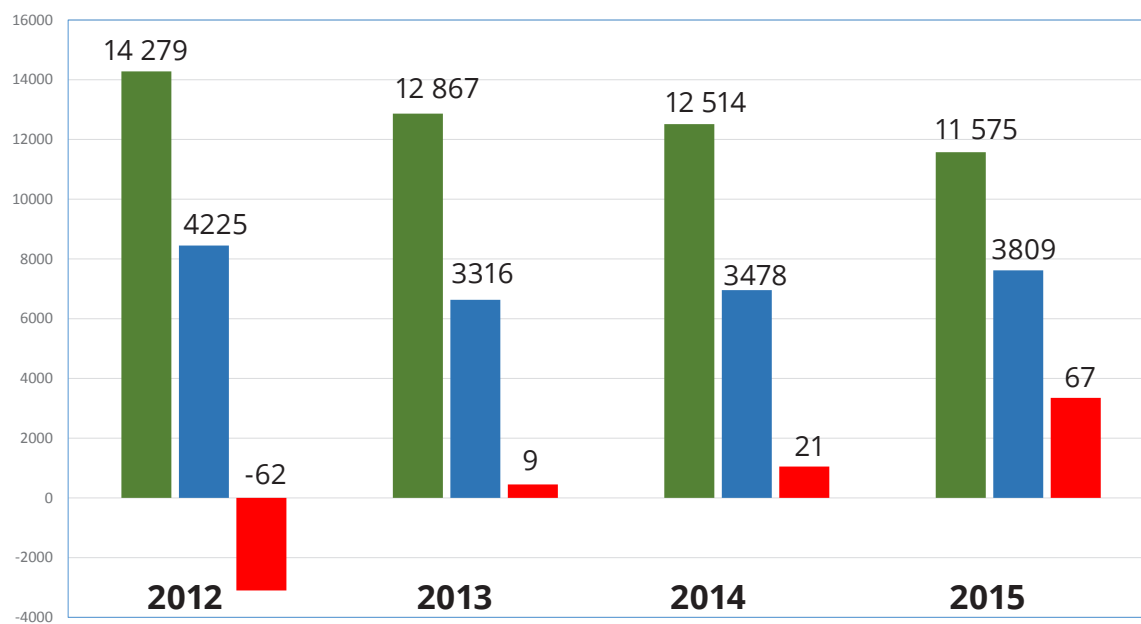
Celkové zníženie tržieb spoločnosti FaxCopy, a.s., v roku 2015 voči predchádzajúcemu roku ide na vrub vyčleneníu predaja foto-video do samostatnej spoločnosti FaxCopy Pro, s.r.o.,s od 1. 7. 2015. Obrat spoločnosti FaxCopy Pro s.r.o. za rok 2015 bol cca 1 mil. EUR.

Obrat a zisk
FaxCopy, a.s.

Tržby spolu

Pridaná hodnota

Zisk po zdanení



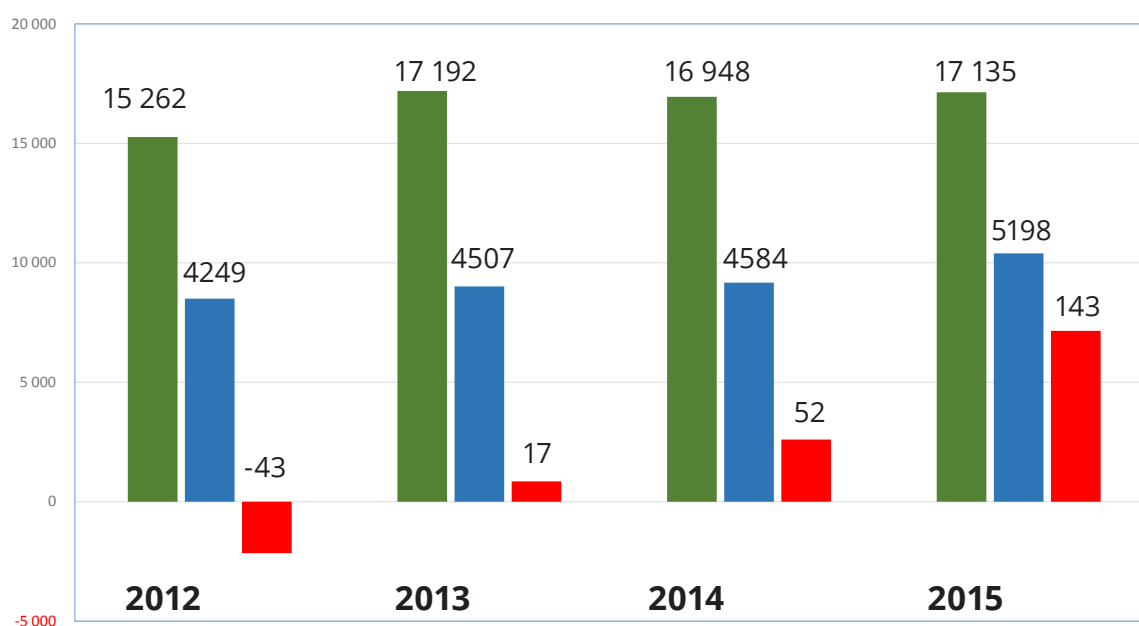
Základné ukazovatele



Kumulované výsledky skupiny FaxCopy na Slovensku (FaxCopy, a.s., CBC Slovakia, s.r.o., FaxCopy Pro, s.r.o., Copygraf, s.r.o.) medziročne mierne rástli rovnako ako pridaná hodnota a celkový zisk po zdanení.

Obrat, pridaná
hodnota a zisk
skupiny FaxCopy
(len SK)

Tržby spolu
Pridaná hodnota
Zisk po zdanení



Štruktúra obratu

vo vybraných produktových skupinách



V roku 2015 spoločnosť FaxCopy, a.s., ostala verná svojmu zameraniu a orientovala sa na maloobchodné aktivity rozčlenené na dve hlavné produktové skupiny:

1. predaj tovaru
2. poskytovanie reprografických a grafických služieb

V obrate z predaja tovaru zaznamenala spoločnosť FaxCopy, a.s., pokles o 16,30 %. Pokles obratu výrazne ovplyvnilo vyčlenenie predaja Foto-Video techniky z materskej spoločnosti FaxCopy, a.s., do novovzniknutej dcérskej spoločnosti FaxCopy Pro, s.r.o. Celkový pokles tejto tovarovej skupiny vo FaxCopy, a.s., poklesol o vyše 814 tis. EUR, čo je 66 % z celkového poklesu obratu v tovarových skupinách. Ďalšia veľká tovarová skupina kancelárske potreby zaznamenala nárast v obrate 9,5 %. Opačne sa darilo v predaji spotrebného materiálu, kde sme zaznamenali medziročný pokles v obrate 3,9 %. Ostatné, menšie tovarové skupiny, zaznamenali pokles v obrate.

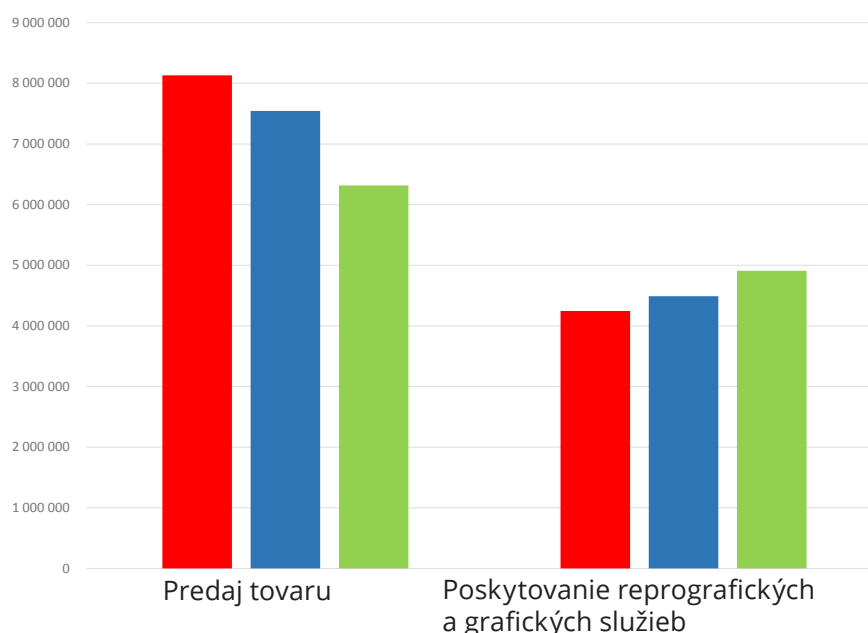
Poskytovanie reprografických a grafických služieb narástlo v obrate oproti roku 2014 o 9,34 %. Potvrdil sa rastúci trend z minulých rokov, a hlavne, zameranie sa na poskytovanie služieb v ON LINE prostredí, kde sa dobre darí najmä grafickým produktom. Veľký podiel na náraste zaznamenávajú však nielen produkty predávané on-line, ale aj služby poskytované za asistencie našich grafikov priamo v predajniach.

Produktové skupiny	Obrat 2013	Obrat 2014	Obrat 2015	„porovnanie 2015 - 2014“
Predaj tovaru	8 131 606	7 546 414	6 316 359	-16,30 %
Poskytovanie reprografických a grafických služieb	4 246 491	4 489 019	4 908 451	9,34 %



Vývoj obratu v produktových skupinách v rokoch 2013 až 2015

■ Obrat 2013
■ Obrat 2014
■ Obrat 2015

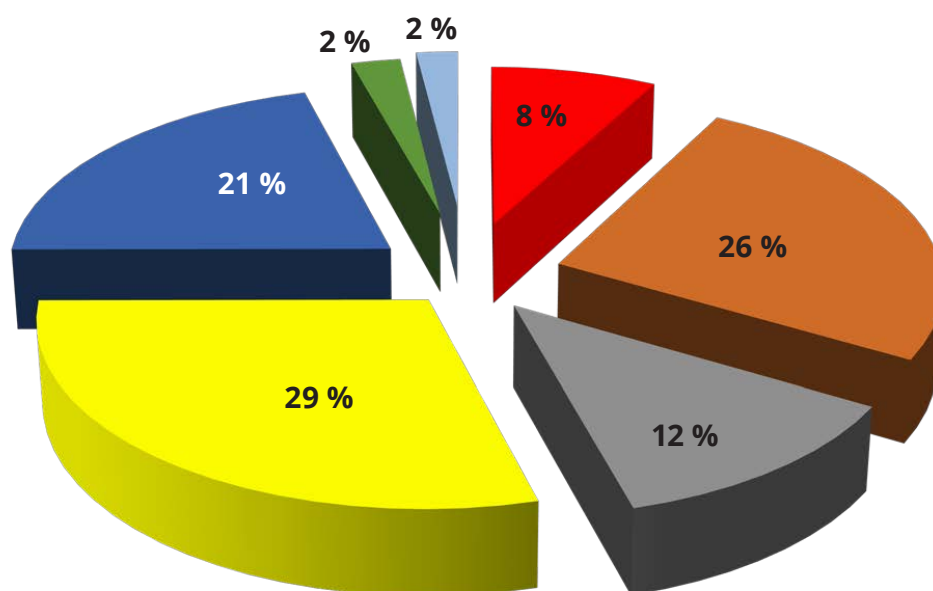


Štruktúra obratu

vo vybraných produktových skupinách



Produktové skupiny	Tržby v EUR			"porovnanie 2015-2014"
	Tržba 2013	Tržba 2014	Tržba 2015	
Kancelárska technika	748 075	707 460	495 008	-30,03 %
Kancelárske potreby	1 372 705	1 477 084	1 617 599	9,51 %
Papiere & Médiá	824 351	815 934	777 273	-4,74 %
Spotrebný materiál	2 233 820	1 918 915	1 844 170	-3,90 %
Foto-video	2 634 787	2 124 116	1 309 748	-38,34 %
IT	178 828	361 693	147 411	-59,24 %
Ostatný tovar	139 040	141 213	125 151	-11,37 %
	8 131 606	7 546 414	6 316 359	-16,30 %



Podiel tovarových skupín na obrate v roku 2014

- Kancelárska technika
- Kancelárske potreby
- Papiere & Médiá
- Spotrebný materiál
- Foto - video
- IT
- Ostatný tovar

Kancelárska technika

malá technika



FaxCopy trh malej kancelárskej techniky medziročne klesol v objeme o 39 % a v hodnote o 34 %.

Tlačiarne

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

MFZ

Predaj multifunkčných zariadení medziročne klesol v objeme o 41 % a v predajnej hodnote poklesol o 36 %. Podiel segmentu multifunkčných zariadení na celkových predajoch v uplynulom roku poklesol, takisto poklesol aj v hodnote podiel tohto segmentu.

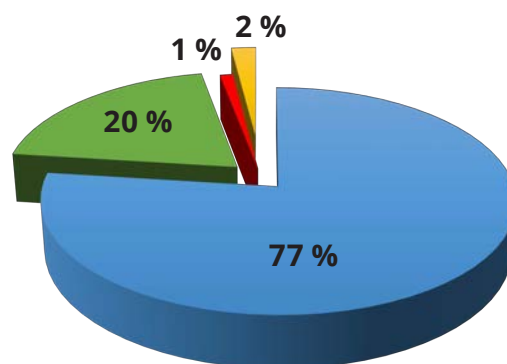
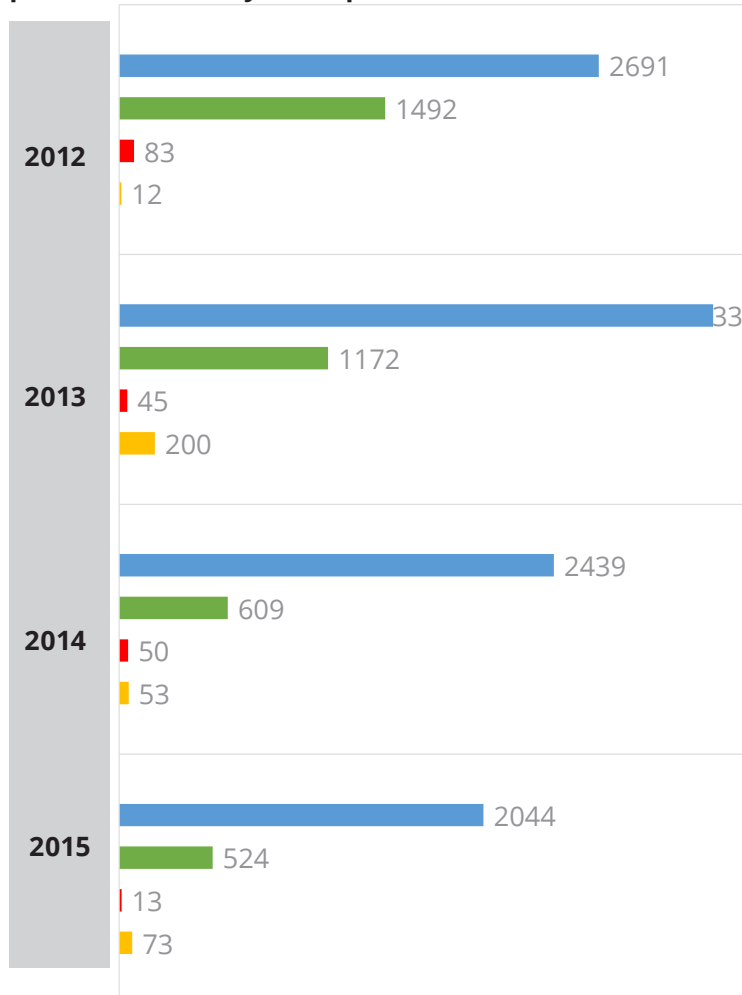
Skenery

Predaj skenerov medziročne poklesol ako v objeme, tak i v predanej hodnote.

Faxy

Predaj faxov medziročne poklesol ako v hodnote, tak v objeme.

Predaj malej kancelárskej techniky podľa sortimentných skupín v kusoch



Podiel na tržbách podľa typu produktu

- Multifunkcie
- Tlačiarne
- Faxy
- Skenery

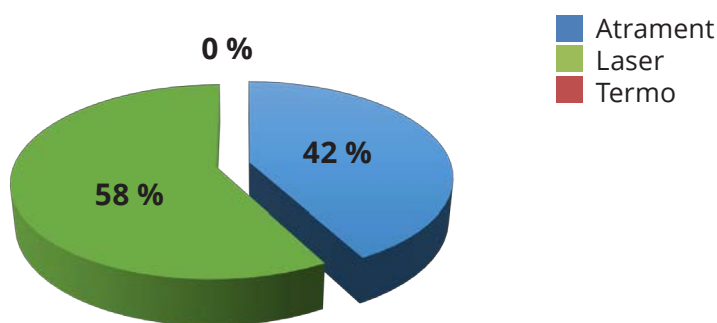
Kancelárska technika

malá technika

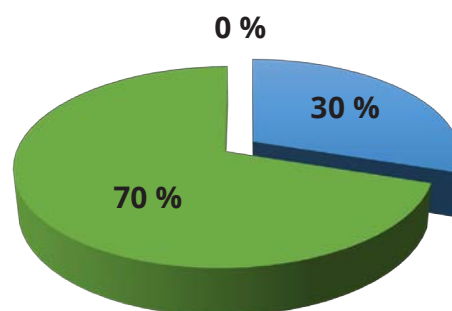


FaxCopy trh tlačiarň a multifunkčných zariadení podľa technológie

Atramentové zariadenia zaznamenali v roku 2015 pokles predaja, čo sa odrazilo na 42 % podiele v predaných malých kancelárskych zariadeniach. Prvenstvo v hodnotovom vyjadrení, a teda v najvyššom podiele na tržbách až 70 %, patrí laserovej technológii.



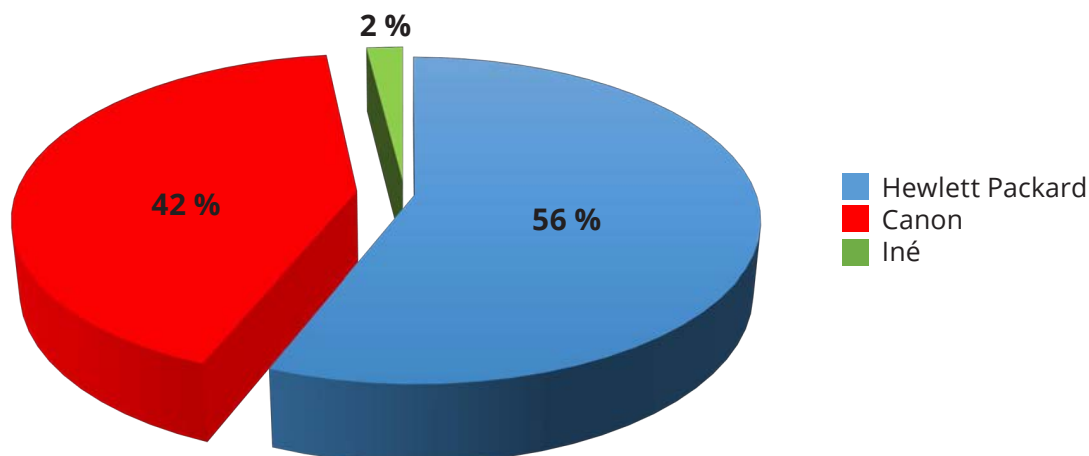
FaxCopy trh tlačiarň a multifunkčných zariadení podľa technológie v kusoch



FaxCopy trh tlačiarň a multifunkčných zariadení podľa technológie v EUR

FaxCopy trh malej kancelárskej techniky podľa značiek

V oblasti malej kancelárskej techniky získala opäť prvenstvo značka HP s 56 % podielom. Druhé miesto patrí značke Canon s podielom 42 %. S minimálnym podielom 2 % boli v predaji zastúpené iné značky.



FaxCopy trh malej kancelárskej techniky podľa značiek v kusoch

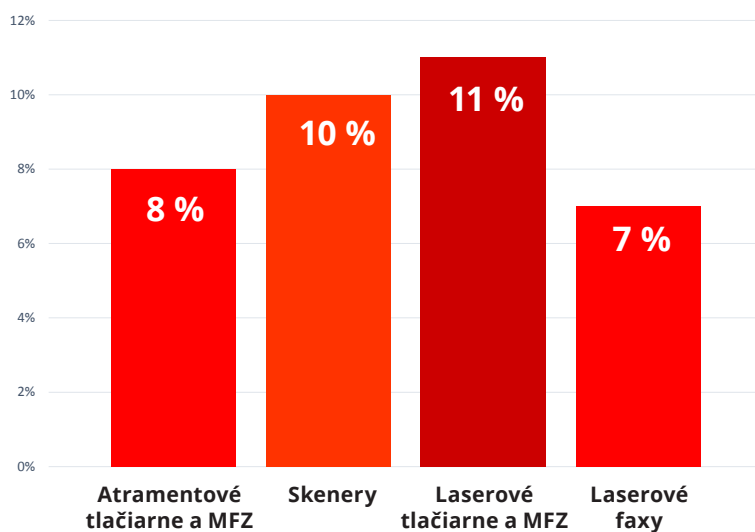
Kancelárska technika

podiel na trhu v predaji značky Canon



Podiel FaxCopy, a.s., na slovenskom trhu v predaji značky Canon

Na celkovej hodnote sa podieľala hlavne produktová skupina laserových tlačiarní a MFZ, v predaji ktorých dosiahlo FaxCopy 11 % podiel na slovenskom trhu. V poradí druhá je skupina skenerov s podielom 10 % a skupina atramentových tlačiarní a MFZ s podielom 8 %. V tesnom závесе je skupina laserových faxov s podielom 7 % na slovenskom trhu.

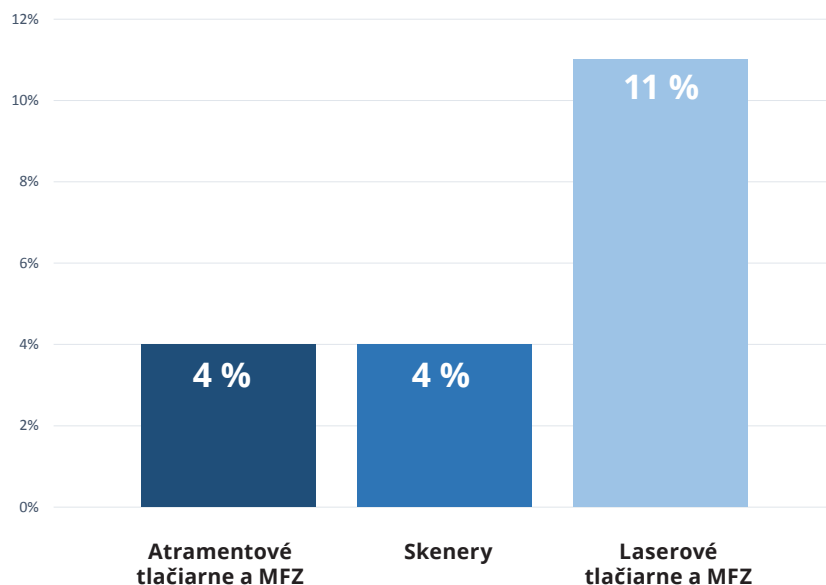


Canon

FaxCopy podiel v predaji malých kancelárskych zariadení v značke Canon na slovenskom trhu

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

Najväčšiu časť predaja získala produktová skupina laserových tlačiarní a MFZ značky HP, kde FaxCopy získalo 11 % podiel na slovenskom trhu. Nižší, 4 % podiel na slovenskom trhu, sme získali v segmente atramentových tlačiarní a MFZ. V segmente skenerov značky HP FaxCopy získalo 4 % podiel na slovenskom trhu.



FaxCopy podiel v predaji malých kancelárskych zariadení v značke HP na slovenskom trhu

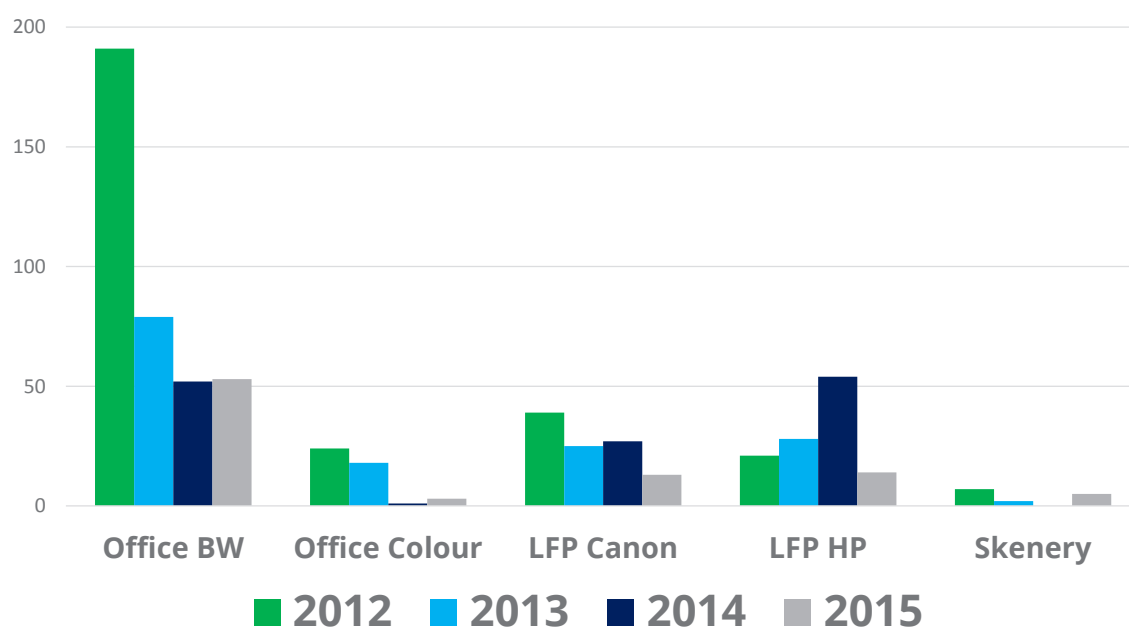
Kancelárska technika

trh BIG podľa sortimentných skupín

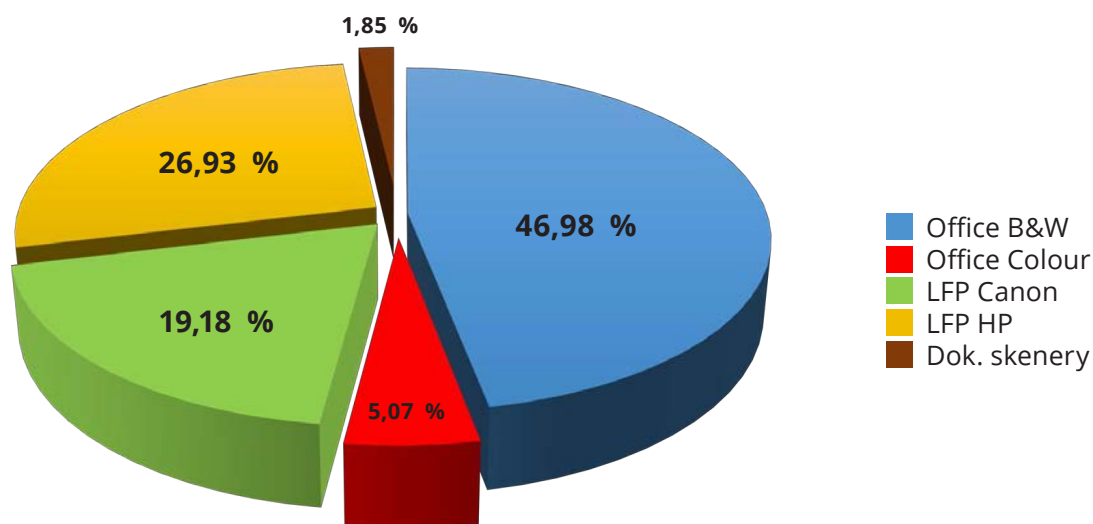


FaxCopy, a.s., trh BIG podľa sortimentných skupín

V roku 2015 FaxCopy trh BIG zaznamenal oproti roku 2014 mierny nárast čierno-bielých multifunkčných kopírovacích zariadení Office B&W o 2 %. Nárast zaznamenala aj skupina Office Color. Pokles predaja je zaznamenaný v segmente veľkoformátovej tlače LFP. HP LFP poklesol oproti roku 2014 o 74 % a LFP Canon o 52 %. Segment dokumentových skenerov (DIMS) zaznamenal nárast. Predaj BIG techniky v spoločnosti FaxCopy, a.s., je zastúpený iba maloobchodným predajom. Predaj firemným zákazníkom je realizovaný pod záštitou dcérskej spoločnosti CBC Slovakia, s.r.o.



FaxCopy trh veľkej kancelárskej techniky BIG podľa sortimentných skupín v kusoch



Podiel na tržbách BIG podľa typu produktu

FOTO - VIDEO



V roku 2015 vytvorila spoločnosť FaxCopy, a.s., dcérsku FaxCopy Pro, s.r.o., na ktorú preniesla v júli 2015 všetky aktivity spojené s predajom foto-video techniky. Číslo v tabuľkách sú súčtom predaja oboch spoločností v roku 2015.

Trh s foto-video technikou na Slovensku v roku 2015 oproti predchádzajúcemu roku 2014 poklesol v počte predaných kusov o 22 %, a taktiež v poklesol o 12 % v celkovej hodnote. Tieto čísla boli spôsobené hlavne poklesom predaja kompaktných fotoaparátov, ale taktiež poklesom predaja dig. zrkadloviek a digitálnych fotoaparátov s vymeniteľným objektívom. Naša spoločnosť sa zameriava hlavne na predaj foto-video produktov značky Canon, podiel predaja foto-video produktov tejto značky na Slovensku našou spoločnosťou je cca 25 %. Týmto sa zaraďujeme medzi najväčších predajcov Canon na Slovensku. Podiel predaja výrobkov značky Canon na celkovom obrate predaja foto-video výrobkov našou spoločnosťou bol v roku 2015 66 %, čo je zmena o 7 % oproti roku 2014. 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 iné drobné príslušenstvo (Hama, Belkin, a iné).

Celkom foto-video	Zisk v EUR		
	2013	2014	2015
Fotoaparáty	1 875 299 €	1 450 990 €	1 008 146 €
Objektívy	517 597 €	419 287 €	682 244 €
Blesky	52 047 €	29 433 €	38 683 €
Kamery	62 421 €	92 886 €	80 438 €
Príslušenstvo Foto-video	127 424 €	131 520 €	51 002 €
Celkový súčet	1 970 035 €	2 636 800 €	1 860 513 €

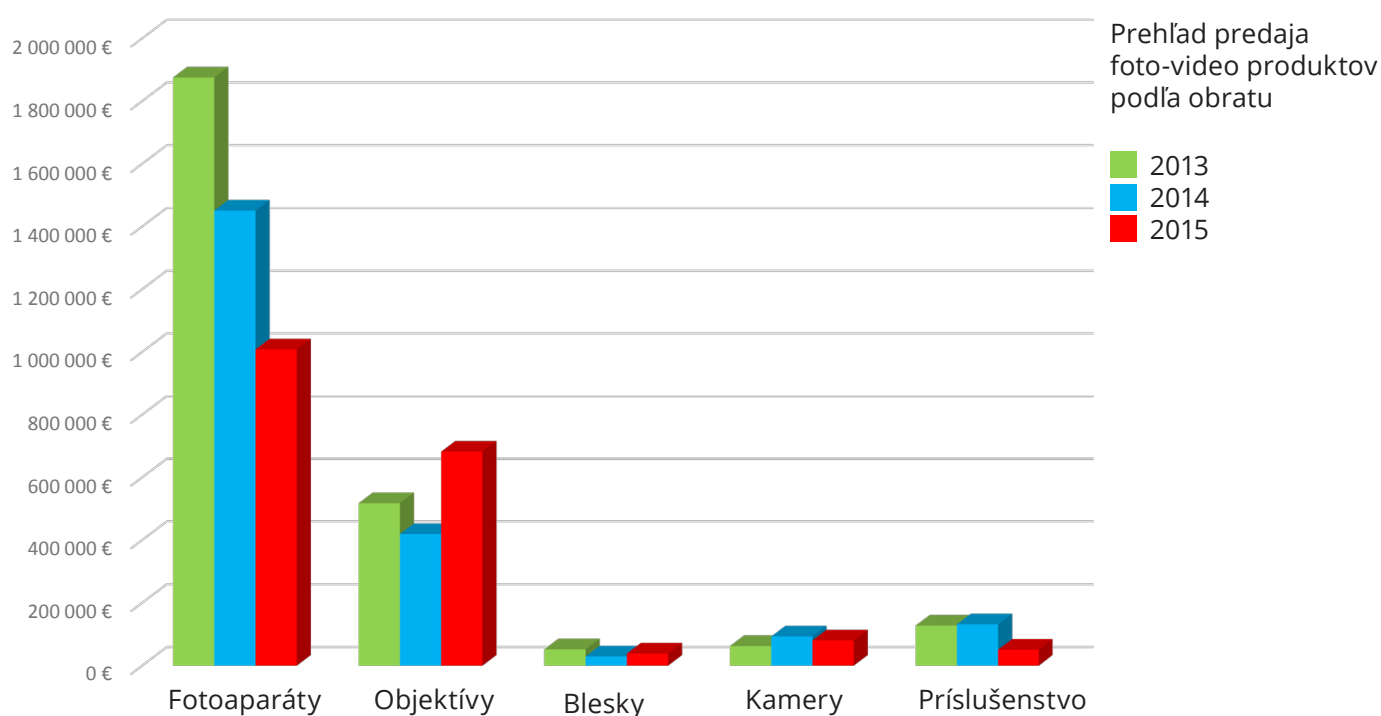
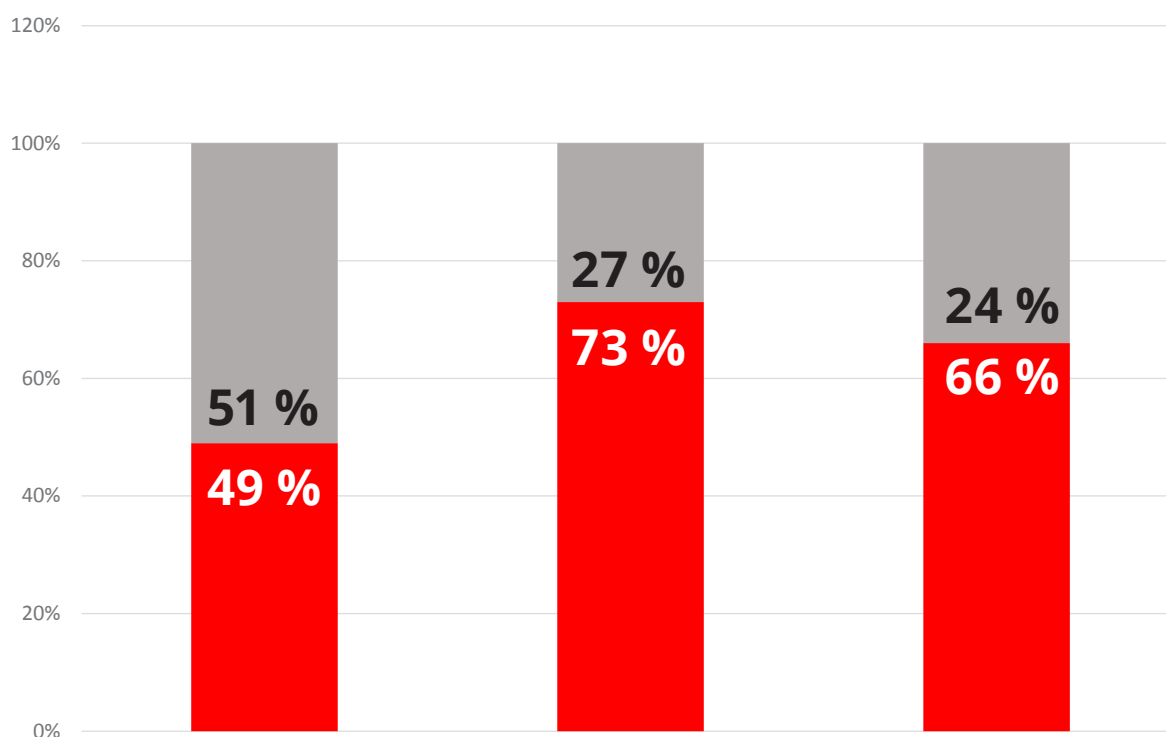


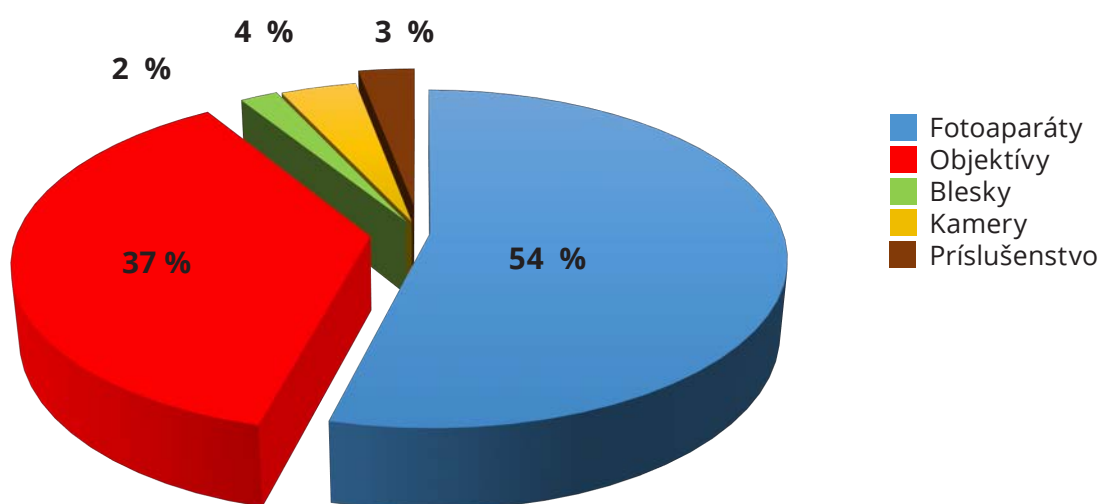
FOTO - VIDEO



Podiel predaja podľa značiek	2013	2014	2015
Canon	49 %	73 %	66 %
Ostatné značky	51 %	27 %	34 %



Podiel predaja produktov foto-video značky Canon a ostatných značiek



Podiel na obrate foto-video podľa produktových skupín

Spotrebný materiál

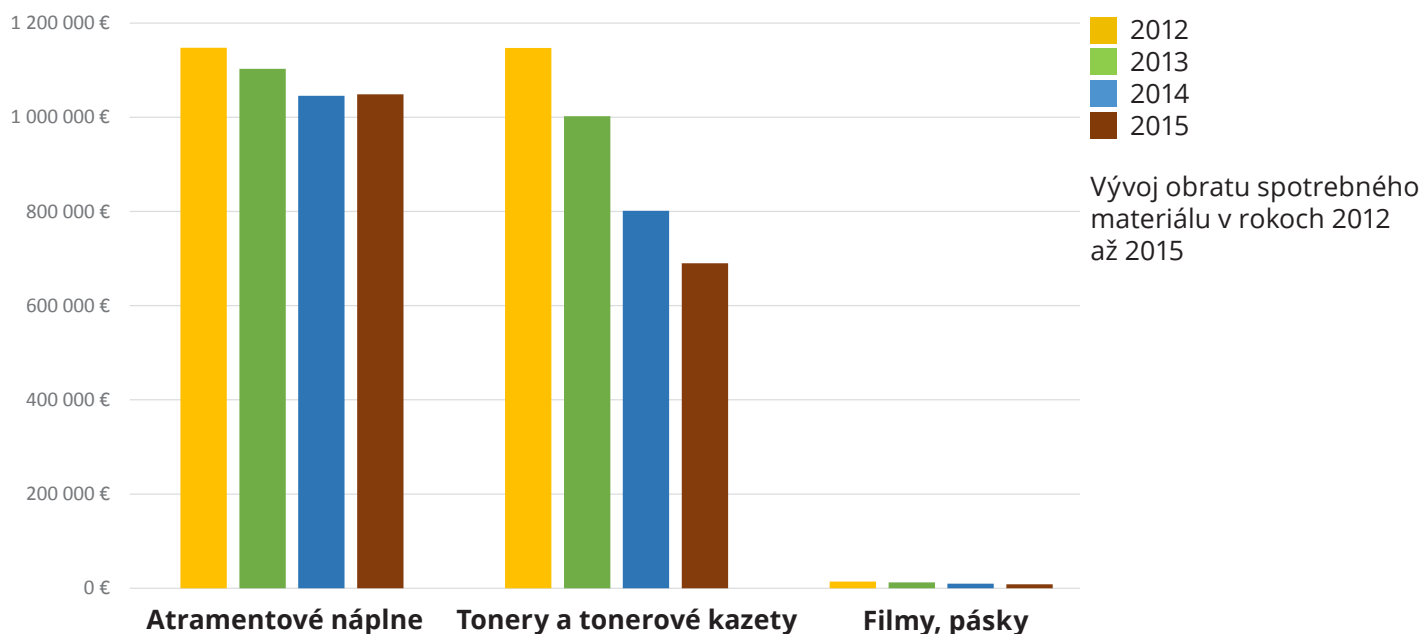


V produktovej podskupine spotrebných materiálov do kancelárskych zariadení:

atramentové náplne
tonery a tonerové kazety
filmy a pásy

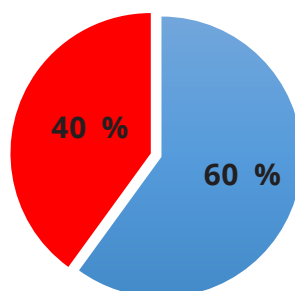
bol zaznamenaný pokračujúci medziročný pokles na obrate. Na poklese obratu sa najväčšou mierou podieľa pokles predaja tonerov a tonerových kaziet, ktorý dosiahol 14 %. Napriek celkovému poklesu obratu v skupine spotrebných materiálov, sa nám podarilo zastaviť klesajúci trend v predaji atramentových náplní. Tovarová skupina filmov a pásov, ktorá je vzhľadom na ustupujúcu technológiu tlače už výbehová, má menej ako 1 % podiel na obrate, avšak naďalej má klesajúci trend.

OBRAT V EUR	Vývoj obratu spotrebného materiálu v EUR				
	2012	2013	2014	2015	zmena
Atramentové náplne	1 147 811 €	1 102 794 €	1 045 457 €	1 048 557 €	0 %
Tonery a tonerové kazety	1 147 302 €	1 002 149 €	801 450 €	690 135 €	-14 %
Filmy, pásy	14 017 €	12 536 €	9 889 €	8 326 €	-16 %
Spolu	2 309 130 €	2 117 479 €	1 856 797 €	1 747 018 €	-6 %



Štruktúra obratu spotrebného materiálu v roku 2015

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

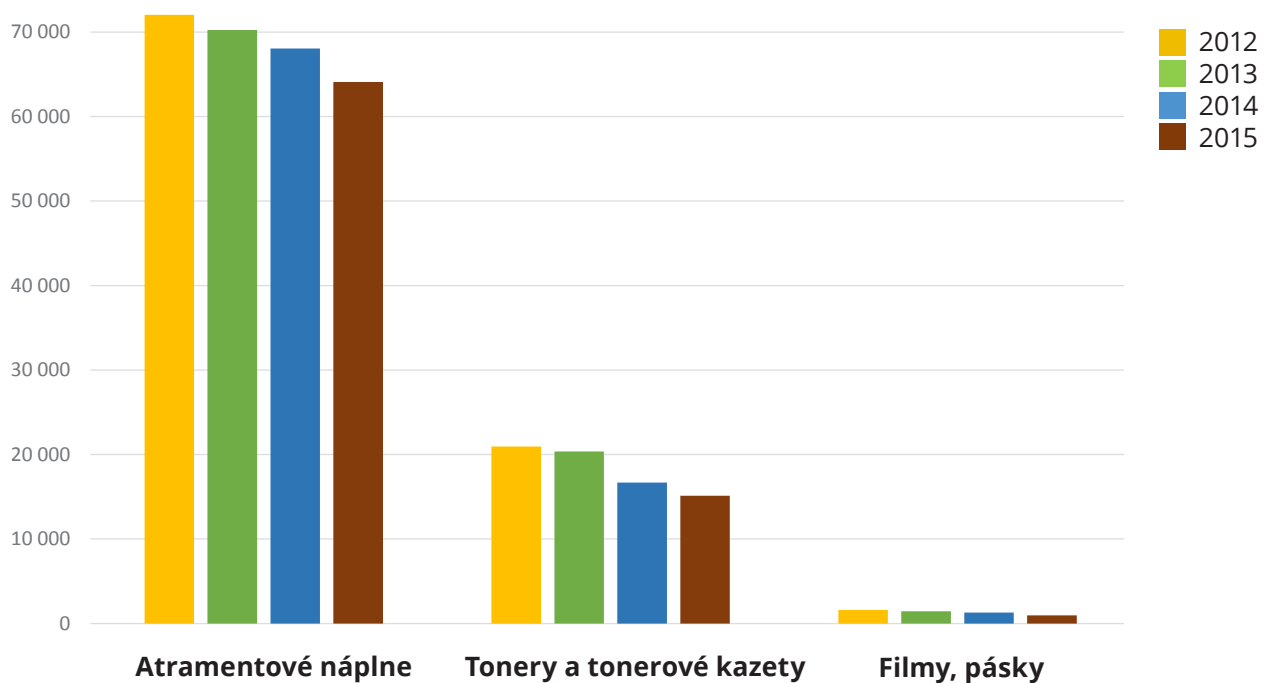


Spotrebný materiál

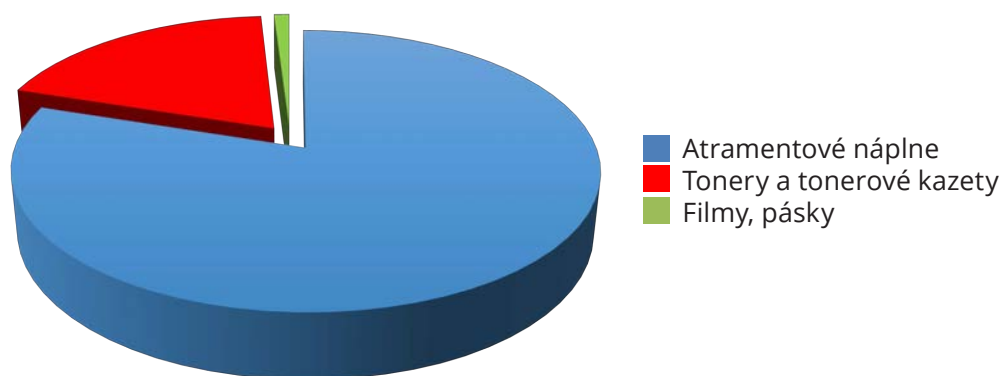


Vývoj obratu spotrebného materiálu v kusoch

PREDAJ V EUR	2011	2012	2013	2014	2015	zmena 2015 - 2014
Atramentové náplne	82 752	72 051	70 263	68 049	64 093	-6 %
Tonery a tonerové kazety	23 583	20 956	20 375	16 680	15 120	-9 %
Filmy, pásy	2 656	1 598	1 444	1 300	964	-26 %
Spolu	108 991	94 605	92 082	86 029	80 177	-7 %



Vývoj predaja spotrebného materiálu v kusoch v rokoch 2012 až 2015



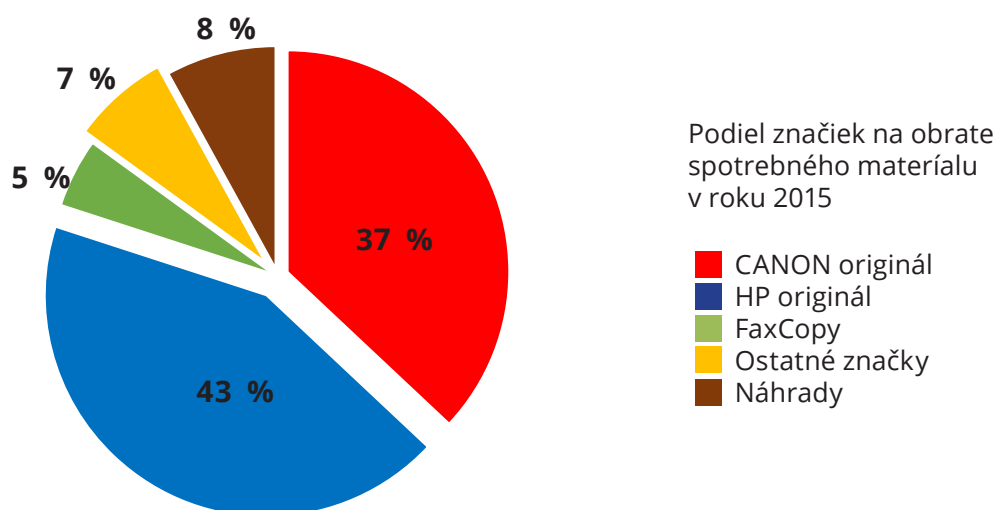
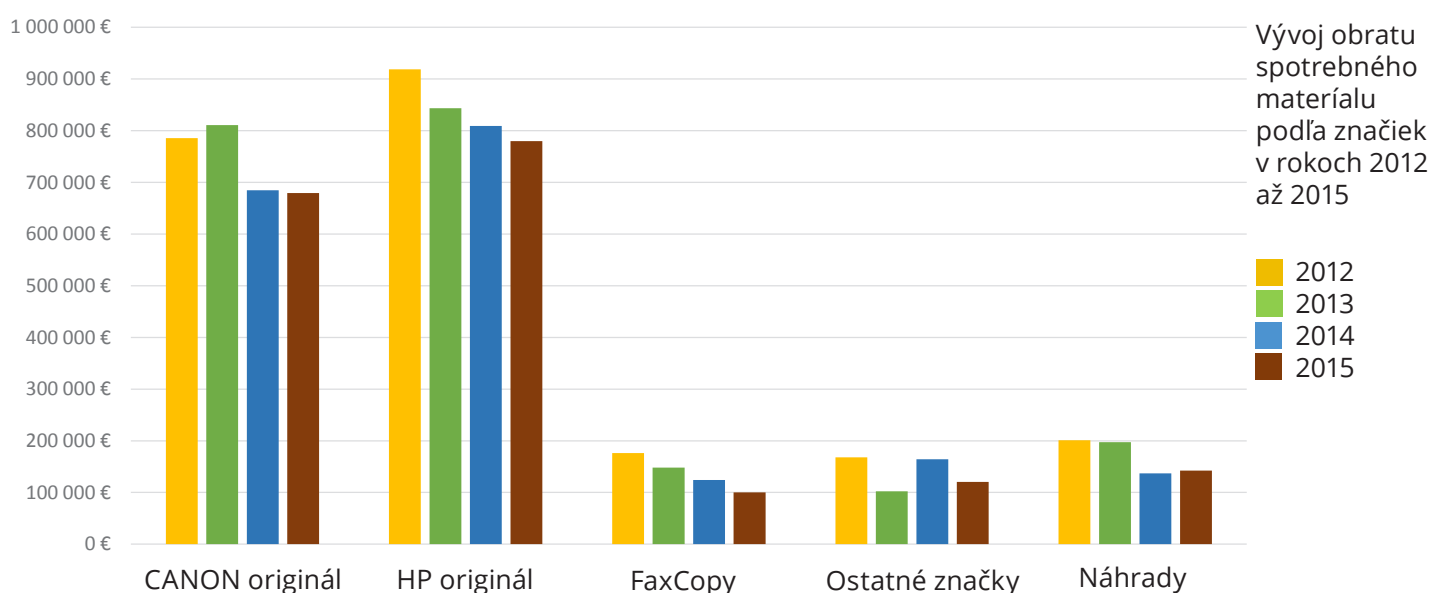
Štruktúra predaja spotrebného materiálu v roku 2015

Podiel značiek na obrate spotrebného materiálu



V roku 2015, tak ako v predošlých rokoch, sa na obrate najviac podieľajú značky HP (43 %) a Canon (37 %). Dosiahli 80 % obratu z celkového predaja spotrebných materiálov. V segmente tonerov a tonerových kaziet sa na obrate 5 % podieľa i vlastný brand FaxCopy. Alternatívny (kompatibilný) spotrebný materiál je na našom trhu stále žiadaný. Svedčí o tom aj jeho 8 % podiel na obrate.

OBRAT (€)	2 012	2 013	2 014	2 015	zmena 2015 - 2014
CANON originál	785 535 €	810 646 €	684 552 €	679 328 €	-1 %
HP originál	918 470 €	843 260 €	808 955 €	779 801 €	-4 %
FaxCopy	176 130 €	148 278 €	124 015 €	100 175 €	-19 %
Ostatné značky	167 824 €	102 357 €	164 229 €	120 562 €	-27 %
Náhrady	201 212 €	197 503 €	137 164 €	142 472 €	4 %
Spolu	2 249 171 €	2 102 044 €	1 918 915 €	1 822 339 €	-5 %



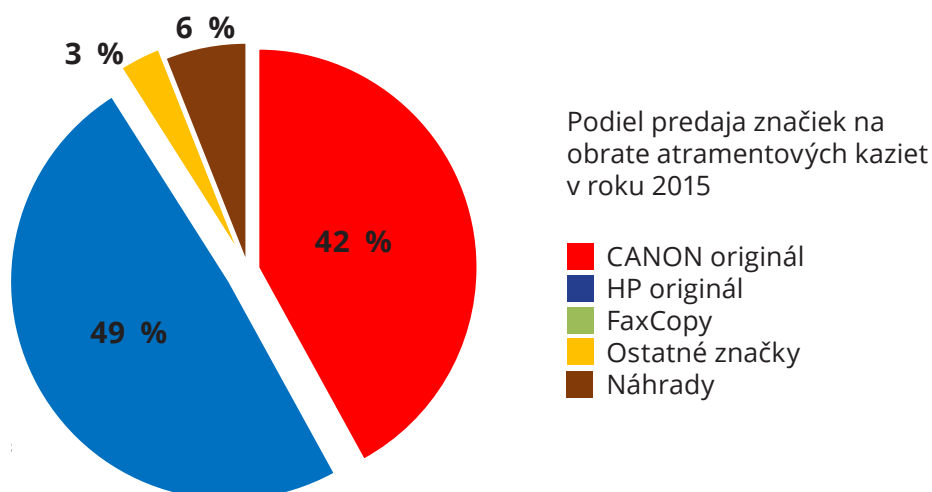
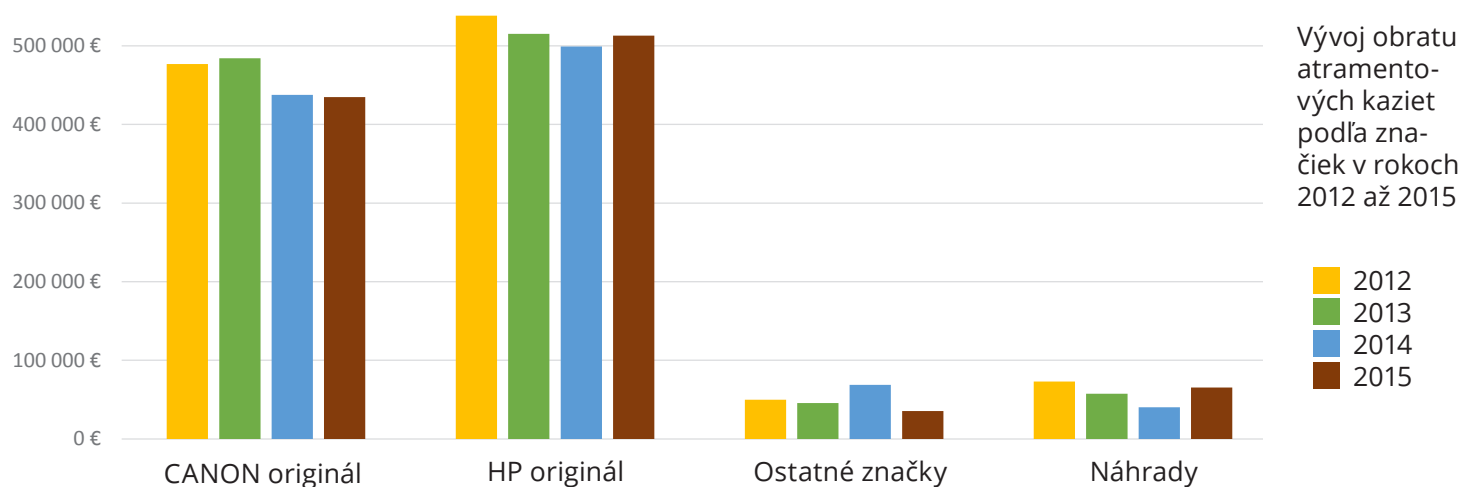
Vývoj predaja atramentových náplní



Vývoj predaja a podiel značiek na obrate atramentových náplní

Podiel značiek na obrate atramentových náplní aj v roku 2015 zostáva totožný z celkového zastúpenia značiek na predaji spotrebného materiálu. Podarilo sa nám zastaviť klesajúci trend v atramentových náplniach. Predaj kompatibilných atramentov stúpol medziročne o 62 %. Značka Canon poklesla o 1 % a značka HP zaznamenala nárast o 3 % oproti minulému roku. Pokles sme zaznamenali v predaji ostatných značiek o 48 % oproti minulému roku.

OBRAT V EUR	2012	2013	2014	2015	zmena 2015-2014
CANON originál	476 978 €	484 196 €	437 506 €	434 729 €	-1 %
HP originál	538 352 €	515 354 €	499 056 €	512 898 €	3 %
Ostatné značky	49 782 €	45 712 €	68 679 €	35 597 €	-48 %
Náhrady	73 005 €	57 531 €	40 216 €	65 331 €	62 %
Spolu	1 138 117 €	1 102 794 €	1 045 457 €	1 048 555 €	0 %



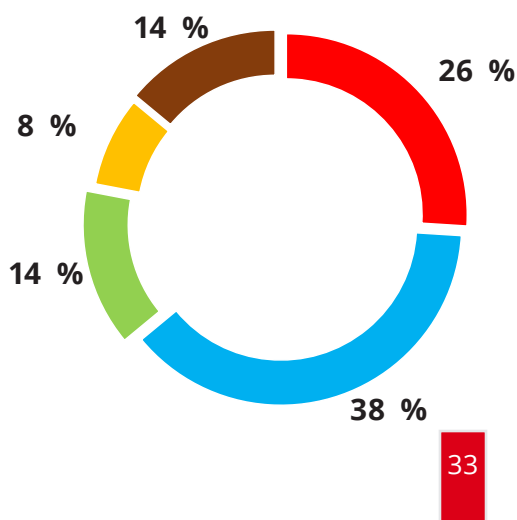
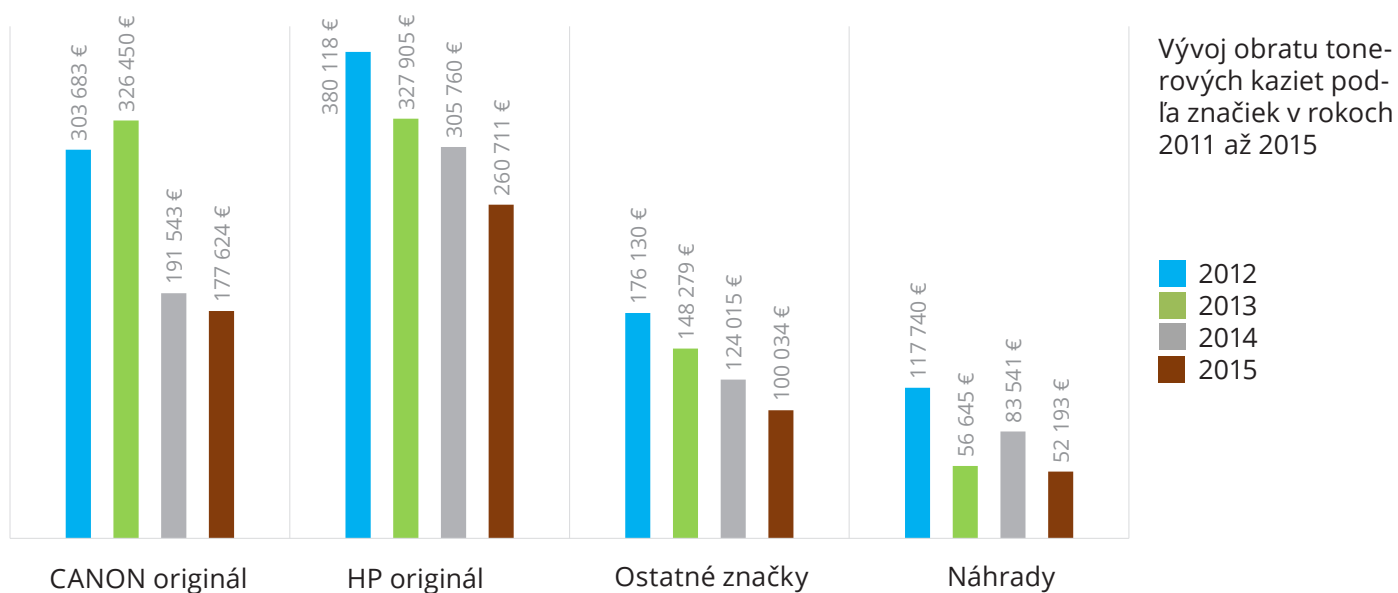
Vývoj predaja tonerových kaziet



Vývoj predaja a podiel značiek na obrate tonerov a tonerových kaziet

Tento rok sme zaznamenali pokles v obrate tonerov a tonerových kaziet o 14 %. Značka HP si zachovala svoje dominantné postavenie pri predaji tonerov a tonerových kaziet s 38 %. Privátna značka FaxCopy dosiahla 14 % podiel na obrate. V celkovom obrate však medziročne poklesla o 19 %. Kompatibilný spotrebný materiál v segmente tonerov a tonerových kaziet tento rok zaznamenal medziročný nárast 3 %.

OBRAT V EUR	2012	2013	2014	2015	zmena 2015 - 2014
CANON originál	303 683 €	326 450 €	191 543 €	177 624 €	-7 %
HP originál	380 118 €	327 905 €	305 760 €	260 711 €	-15 %
FaxCopy	176 130 €	148 279 €	124 015 €	100 034 €	-19 %
Ostatné značky	117 740 €	56 645 €	83 541 €	52 193 €	-38 %
Náhrady	130 723 €	142 870 €	96 592 €	99 573 €	3 %
Spolu	1 108 393 €	1 002 149 €	801 450 €	690 135 €	-14 %



Podiel predaja značiek na obrate tonerových kaziet v roku 2014

- CANON originál
- HP originál
- FaxCopy
- Ostatné značky
- Náhrady

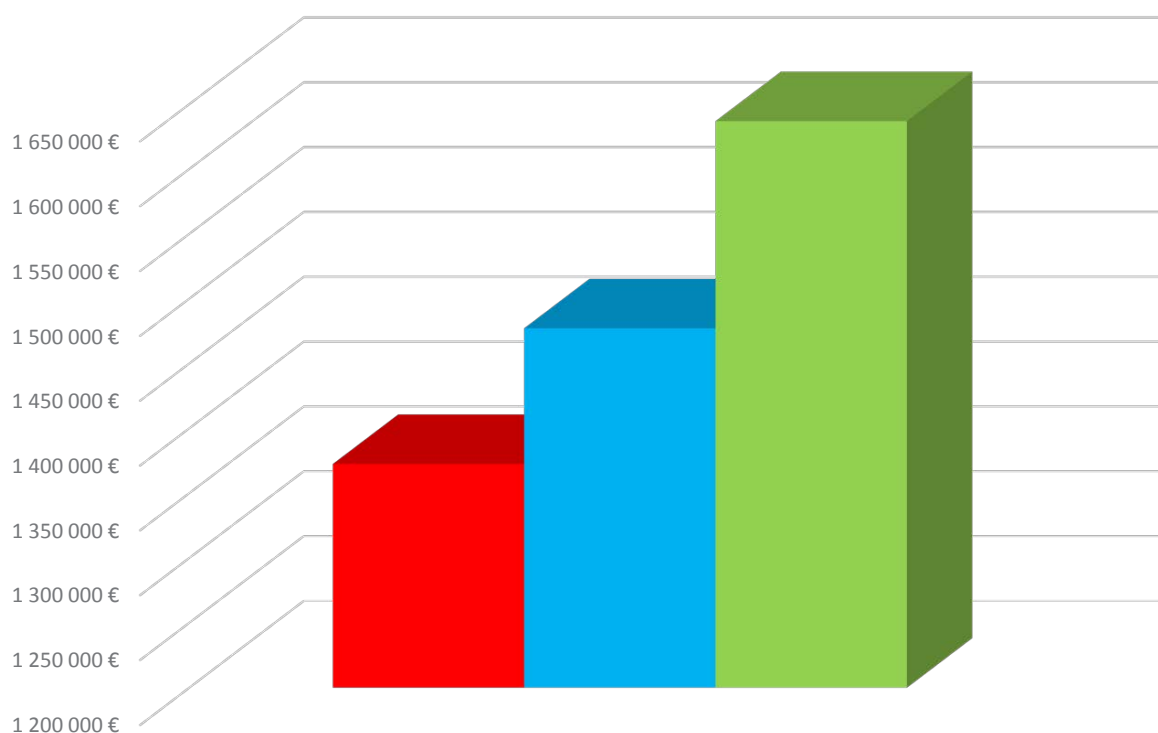
Kancelárske potreby

vývoj obratu



V roku 2015 sa nám v produktovej skupine kancelárskych potrieb podarilo dosiahnuť nárast tržieb oproti predchádzajúcemu roku o 10,8 %. Oproti minuloročnému nárastu 7,6 % je to zaujímavé zlepšenie. Najväčší podiel na obrate kancelárskych potrieb majú skupiny zakladanie, archivácia a písanie. Najväčší percentuálny nárast obratu dosiahla skupina sortimentu organizácie, u ktorého medziročný nárast prekročil hranicu 20 %.

OBRAT V EUR	2013	2014	2015	zmena 2015-2014
Kancelárske potreby	1 372 442 €	1 477 084 €	1 636 870 €	10,8 %
Spolu	1 372 442 €	1 477 084 €	1 636 870 €	10,8 %



Vývoj obratu v rokoch 2013 až 2015 v skupine Kancelárske potreby

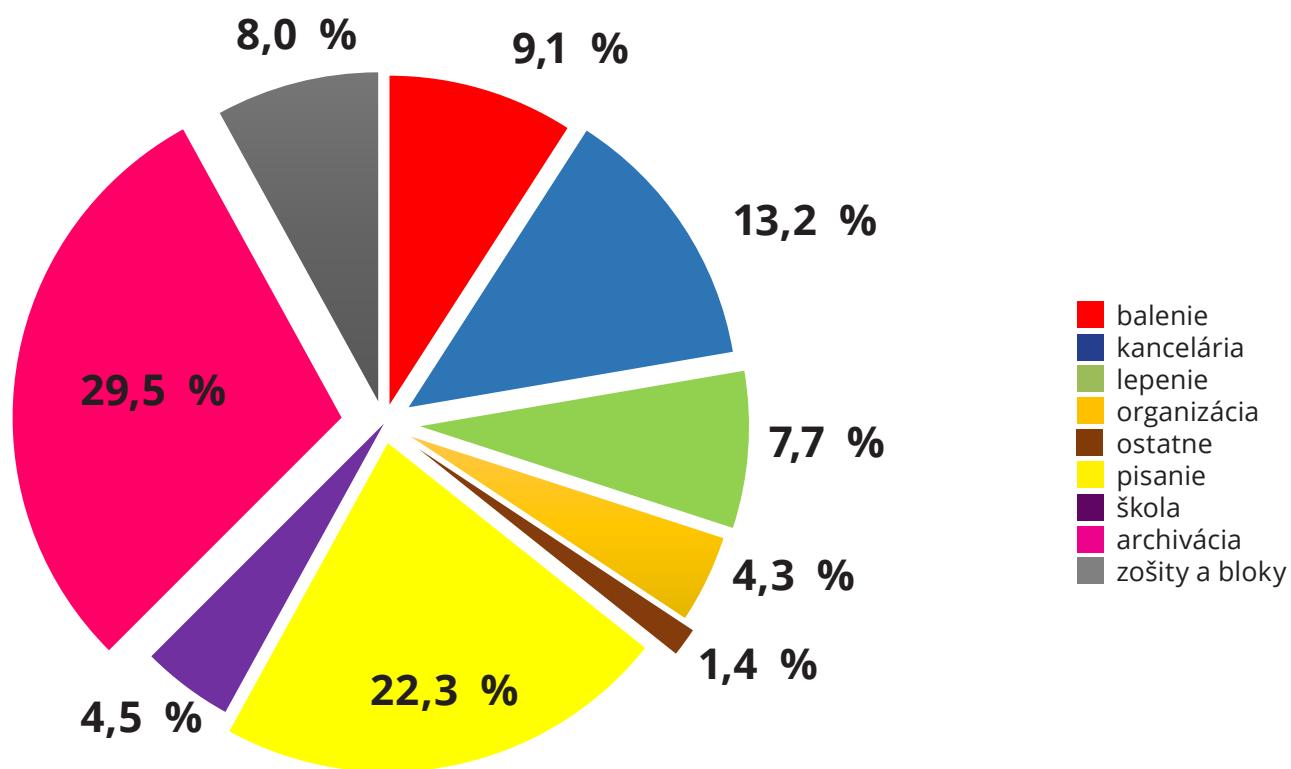
■ 2013
■ 2014
■ 2015

Kancelárske potreby

prehľad podľa tovarových skupín



OBRAT (€)	2013	2014	2015	"zmena 2015 - 2014"
Balenie	128 004 €	130 615 €	149 678 €	14,6 %
Kancelária	172 138 €	188 257 €	216 327 €	14,9 %
Lepenie a korekcia	104 132 €	110 811 €	125 563 €	13,3 %
Organizácia	48 014 €	56 838 €	70 965 €	24,9 %
Ostatné kancelárske potreby	24 833 €	23 415 €	22 171 €	-5,3 %
Písanie	315 623 €	339 217 €	364 924 €	7,6 %
Škola	52 689 €	64 585 €	73 921 €	14,5 %
Zakladanie, archivácia	418 551 €	441 934 €	482 239 €	9,1 %
Zošity, bloky, bločky	108 458 €	121 412 €	131 082 €	8,0 %
Spolu TOVAR	1 372 442 €	1 477 084 €	1 636 870 €	10,8 %



Štruktúra obratu kancelárskych potrieb v roku 2015

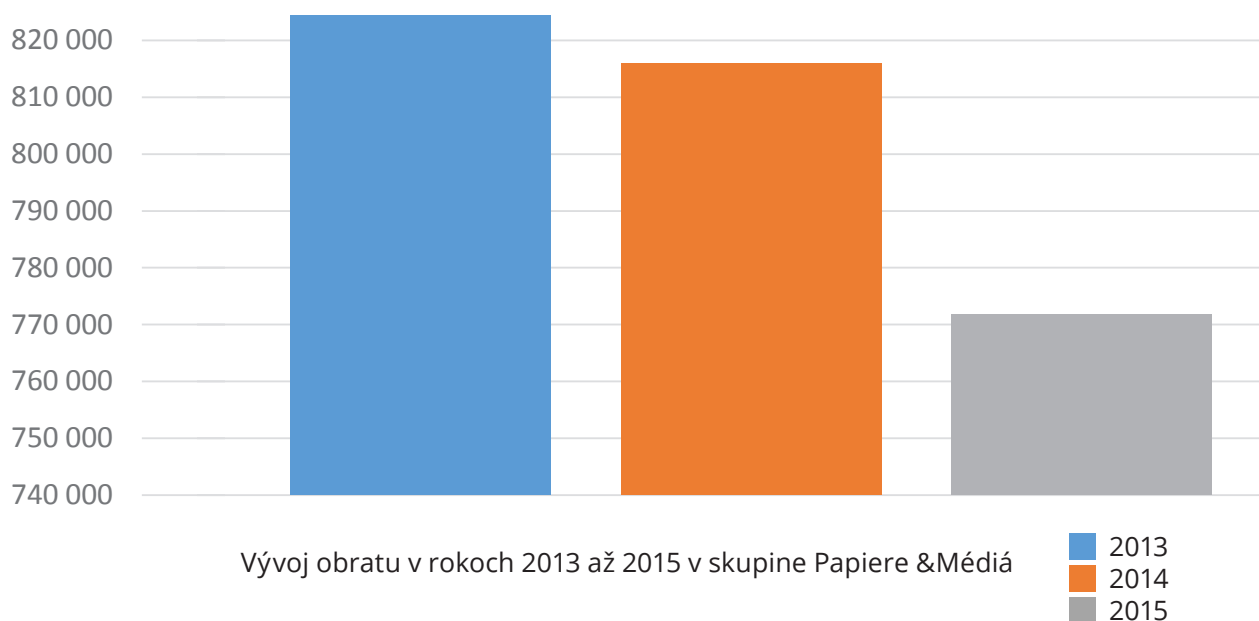
Papiere&Médiá

vývoj obratu



V produktovej skupine Papiere & Médiá sme zaznamenali medziročný pokles v obrate o 4,74 %. Pokles vytvorila skupina Xerografické papiere, kde je pokles v obrate o 14 %. Pokles je spôsobený zvýšením cien od dodávateľov a aj trendom znižovania spotreby papiera. V ostatných segmentoch skupiny Papiere & Médiá sa nám podarilo dosiahnuť nárast tržieb oproti predchádzajúcemu obdobiu od 9 % až 83 %.

OBRAT V EUR	2013	2014	2015	Zmena 2015-2014
Papiere & Médiá	824 351 €	815 934 €	777 273 €	-4,74 %

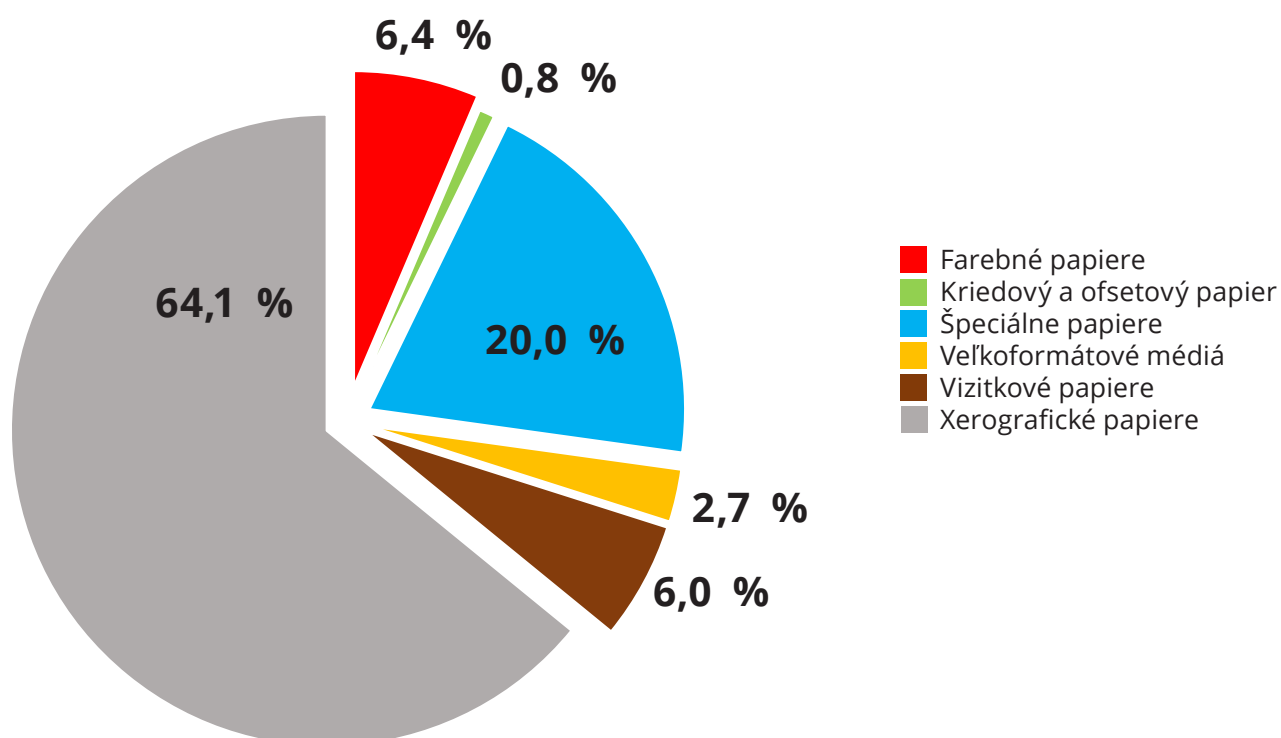


Papiere & médiá

prehľad podľa tovarových skupín



OBRAT (€)	2013	2014	2015	"zmena 2015 - 2014"
Farebné papiere	49 085 €	44 140 €	49 629 €	12 %
Kriedový a ofsetový papier	4 348 €	3 384 €	6 177 €	83 %
Špeciálne papiere	151 873 €	137 653 €	154 041 €	12 %
Veľkoformátové médiá	20 288 €	14 961 €	21 135 €	41 %
Vizitkové papiere	35 875 €	42 595 €	46 221 €	9 %
Xerografické papiere	562 881 €	573 202 €	494 525 €	-14 %
Spolu TOVAR	824 351 €	815 934 €	771 728 €	-5,4 %



Štruktúra obratu Papiere & Médiá v roku 2015

Služby

FaxCopy, a.s., vystupuje aj počas roku 2015 ako tradičný poskytovateľ komplexnej ponuky služieb zameranej na reprografické služby, spracovanie a úpravu dokumentov, výrobu fotodarčiekov a grafických produktov v sieti svojich predajní. V priebehu roka 2015 sme intenzívne pracovali na zdokonaľovaní a vývoji on-line prostredia a modulov pre objednávanie fotodarčiekov a iných reprografických produktov.

V priebehu roka sa nám podarilo zákazníkom sprístupniť nový modul pre zadávanie on-line objednávok veľkoformátovej tlače.

V produktovej skupine Výroba a spracovanie dokumentov sa stále nedarí ustáliť pretrvávajúci klesajúci trend v oblasti farebnej a monochromatickej tlače, avšak významný podiel na obrate v tejto skupine má rastúca služba viazania dokumentov. Čoraz väčšej obľúbenosti medzi zákazníkmi sa teší i služba samoobslužnej tlače fotografií na fotokioskoch, ktorú poskytujeme v každej predajni FaxCopy, a.s.

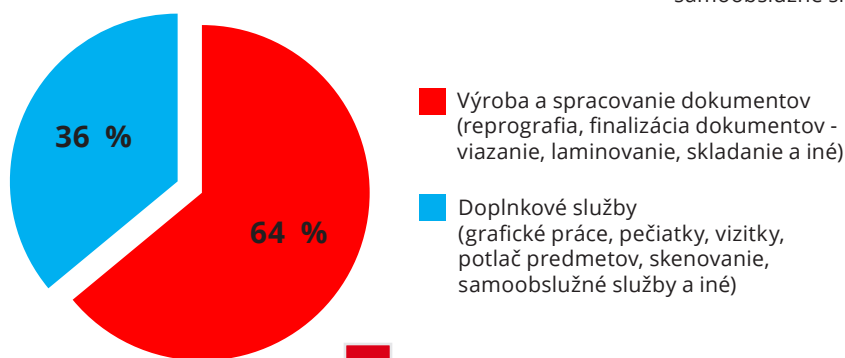
K nárastu v skupine Doplnkových služieb prispel nemalou mierou predaj sortimentu fotodarčiekov a grafických produktov, z toho najväčší podiel na obrate dosiahli podskupiny pečiatky, fotoobrazy a potlač tričiek. Značnou mierou prispeli aj služby poskytované za asistencie našich grafikov priamo v predajniach.

OBRAT V EUR		2013	2014	2015	zmena 2015 - 2014
SLUŽBY	„Výroba a spracovanie dokumentov (reprografia, finalizácia dokumentov - viazanie, laminovanie, skladanie a iné)“	2 888 256 €	2 904 885 €	3 127 735 €	7,67 %
	„Doplnkové služby (grafické práce, pečiatky, vizitky, potlač predmetov, skenovanie, samoobslužné služby a iné)“	1 358 235 €	1 584 133 €	1 780 715 €	12,41 %
	Spolu SLUŽBY	4 246 491 €	4 489 019 €	4 908 451 €	9,34 %

Vývoj obratu v jednotlivých skupinách za roky 2013 - 2015



Podiel produktových skupín na obrate roku 2015



Majetkové účasti



Spoločnosť FaxCopy, a.s., Bratislava bola v roku 2015 vlastníkom 100 % akcií :

- CBC Slovakia, s.r.o., Domkárska 15, Bratislava
- FaxCopy Pro, s.r.o., Domkárska 15, Bratislava
- Copygraf, s.r.o., Domkárska 15, Bratislava
- Copygrafia, s.r.o., Domkárska 15, Bratislava
- FaxCopy, a.s., Úvoz 15, 602 00 Brno
- Copygraf Group, s.r.o., Roháčova 14, Praha
- FaxCopy, Kft., Stefánia út. 57/B, HU-114 Budapest.

Predmet činnosti dcérskych spoločností je zhodný s predmetom podnikania slovenskej materskej spoločnosti.

Spoločnosti CBC Slovakia, s.r.o., FaxCopy Pro, s.r.o., a Copygraf, s.r.o., aktívne v roku 2015 podnikali a všetky dosiahli kladný hospodársky výsledok.

Spoločnosti Copygrafia, s.r.o., FaxCopy, a.s., Brno a Copygraf Group, s.r.o., Praha vykonávali v roku 2015 iba príležitostnú obchodnú činnosť v zanedbateľnom rozsahu, FaxCopy, Kft., Budapest nevykonávala v sledovanom roku žiadnu hospodársku činnosť.

CBC Slovakia s.r.o.

správa o činnosti za rok 2015



V roku 2015 sme v oblasti obratu zaznamenali mierny nárast 3,17 % v prenájmoch zariadení, zmluvnom servise kancelárskej techniky a bežnom servise. Pokles tržieb predaja tovaru až 16,34 % do veľkej miery ovplyvňuje dlhodobá orientácia obchodného oddelenia na iné oblasti podnikania. Prísľubom pre rok 2016 je však v oblasti predaja fakt, že boli podpísané viaceré rámcové zmluvy pre rok 2016. V roku 2015 ovplyvnil štruktúru tržby spoločnosti do veľkej miery výrazný nárast v oblasti reprografických služieb. Z pohľadu počtu umiestnených zariadení sme v 4 z 5 sledovaných sortimentných skupín zaznamenali nárast, čo je v spojení s rastom obratu za prenájmy a servis do budúcnosti predpokladom pre zlepšenie celkovej pozície na trhu, ktorá v roku 2015 nebola uspokojivá.

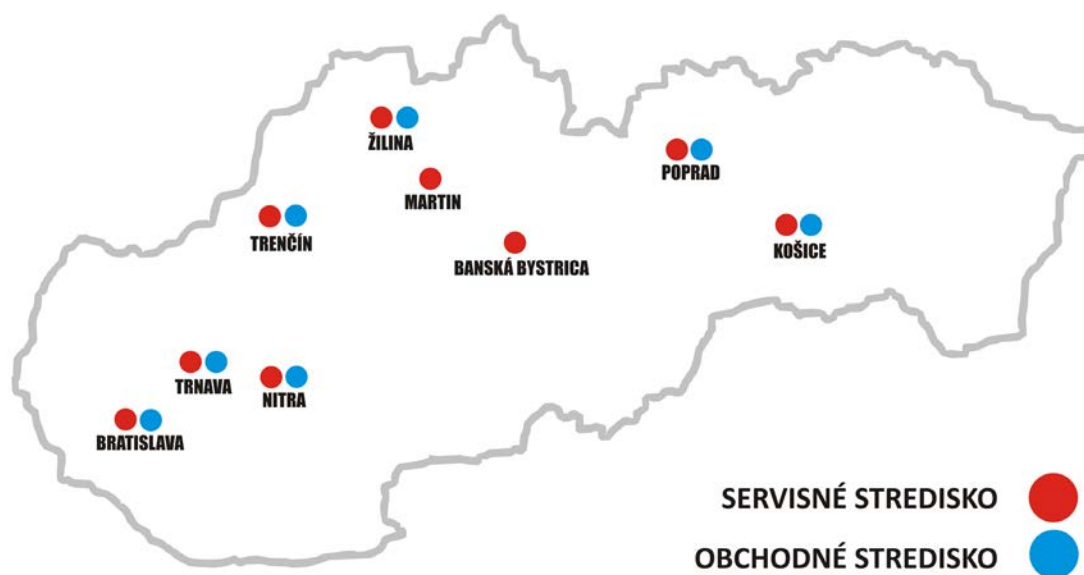
V roku 2016 očakávame zlepšenie pozície na slovenskom trhu, ktorú chceme dosiahnuť zvýšením počtu umiestnených zariadení v sledovaných sortimentných skupinách, skvalitnením poskytovaných služieb v oblasti implementácie softvérových riešení. V neposlednom rade v roku 2016 očakávame rozvoj aktivít v produkčnej oblasti.

Orgány a organizačná štruktúra spoločnosti CBC Slovakia, s.r.o.

Spoločníci: FaxCopy, a.s.
Domkárska 15, 82105 Bratislava

Štatutárny orgán: Ing. Karol Dittinger, konateľ
Ing. Vladimír Ondrejčák, konateľ
Boris Balla, prokurista

Výkonné vedenie spoločnosti: Ing. Vladimír Ondrejčák, výkonný riaditeľ
Boris Balla, obchodný riaditeľ
Ing. Miroslav Bartovič, servisný riaditeľ



CBC Slovakia s.r.o.

štruktúra obratu

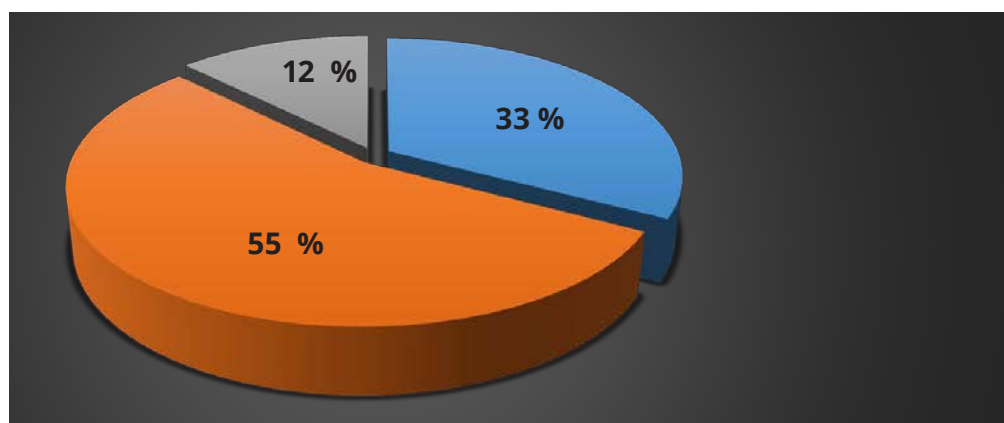
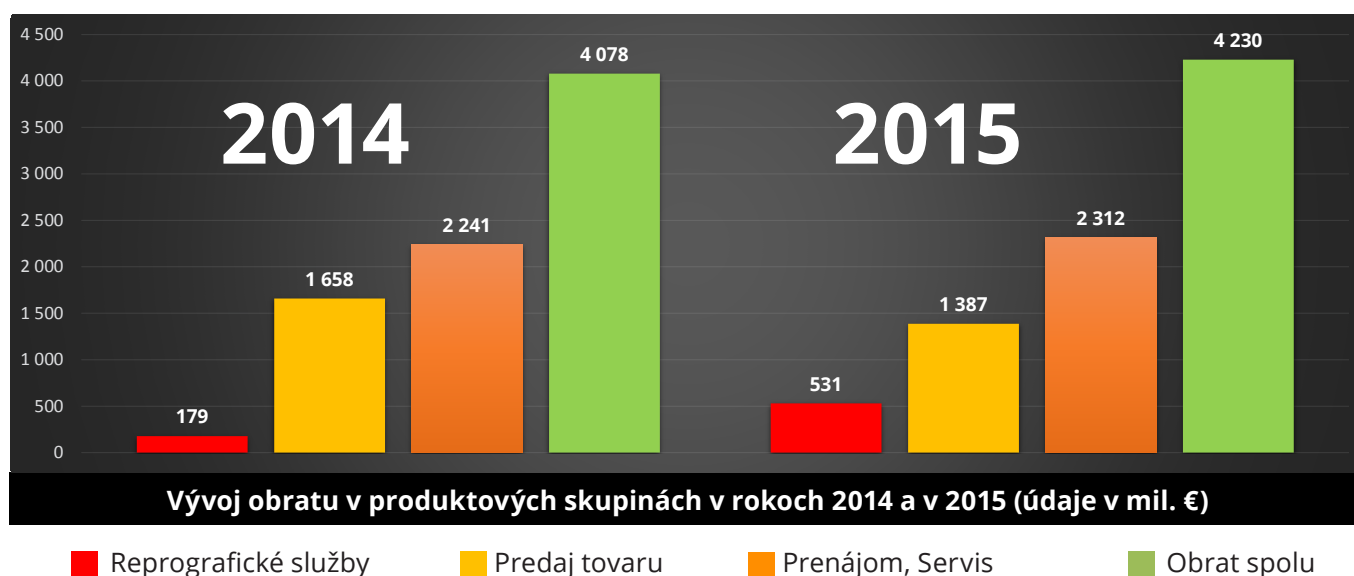


Štruktúra obratu, podiely na trhu, zhodnotenie, očakávania a zámery.

Základná orientácia v zameraní spoločnosti z pohľadu štruktúry obratu je rozdelená na tri hlavné skupiny produktov:

1. **Predaj tovaru**
2. **Prenájom a servis kancelárskej techniky, bežný servis**
3. **Reprografické služby**

OBRAT V MIL. EUR	Obrat 2014	Obrat 2015	porovnanie 2015-2014
Predaj tovaru	1 658	1 387	-16,34 %
Prenájom a zmluvný servis kancelárskej techniky, bežný servis	2 241	2 312	3,17 %
Reprografické služby	179	531	196,65 %
Obrat spolu	4 078	4 230	3,73 %



Podiel na obrate v produktových skupinách v rokoch 2014 a v 2015

- Predaj tovaru
- Prenájom, Servis
- Reprografické služby

CBC Slovakia s.r.o.

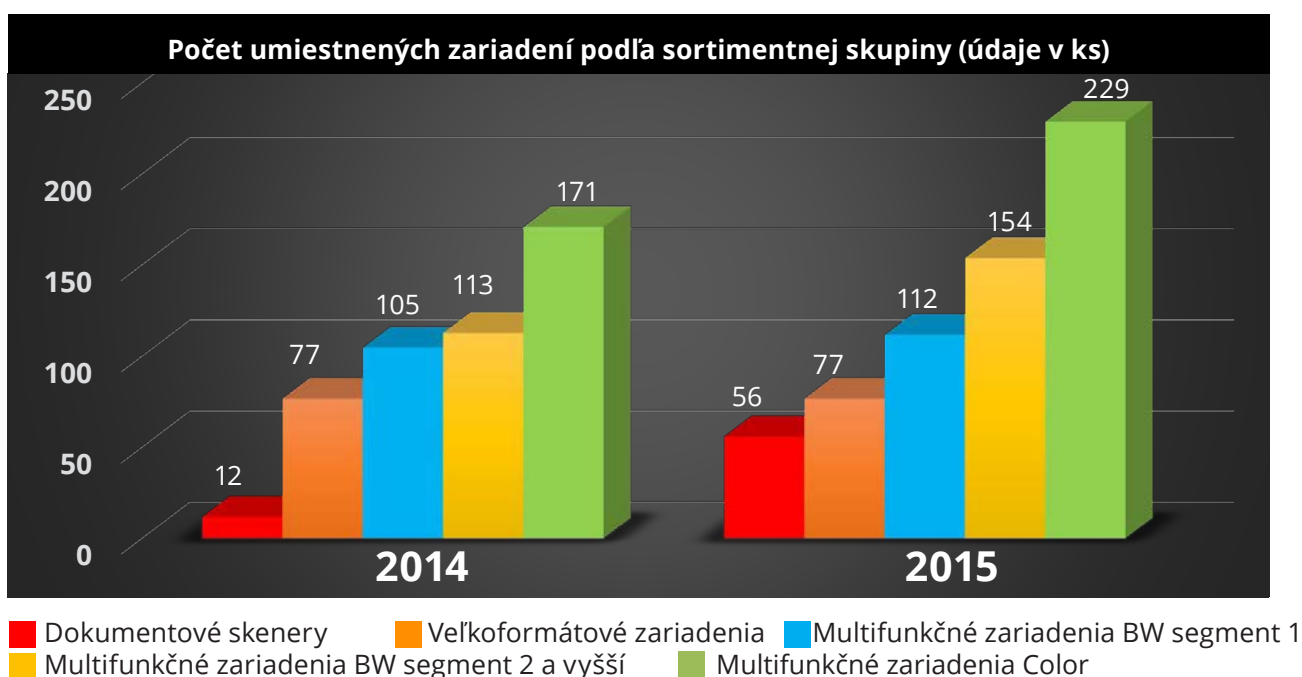
počet umiestnených zariadení



Základná orientácia v zameraní spoločnosti z pohľadu počtu umiestnených zariadení je rozdelená na päť hlavných sortimentných skupín:

1. **Dokumentové skenery**
2. **Veľkoformátové zariadenia**
3. **Multifunkčné zariadenia BW segment 1**
4. **Multifunkčné zariadenia BW segment 2 a vyšší**
5. **Multifunkčné zariadenia Color**

Sortimentná skupina zariadenia	Počet ks 2014	Počet ks 2015	porovnanie 2015-2014
Dokumentové skenery	12	56	366,67 %
Veľkoformátové zariadenia	77	77	0,00 %
Multifunkčné zariadenia BW segment 1	105	112	6,67 %
Multifunkčné zariadenia BW segment 2 a vyšší	113	154	36,28 %
Multifunkčné zariadenia Color	171	229	33,92 %



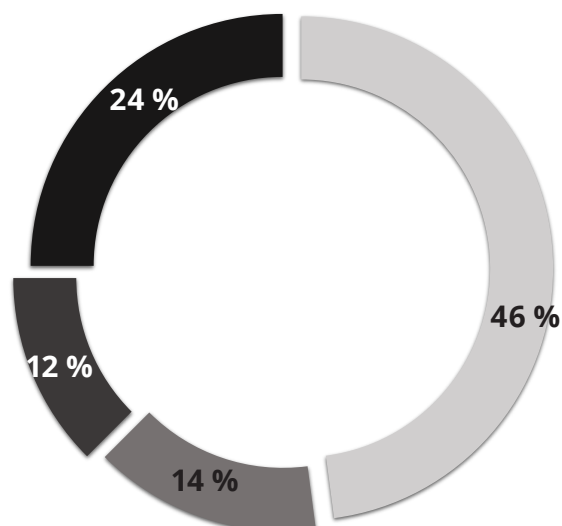
CBC Slovakia s.r.o.

podiel na trhu



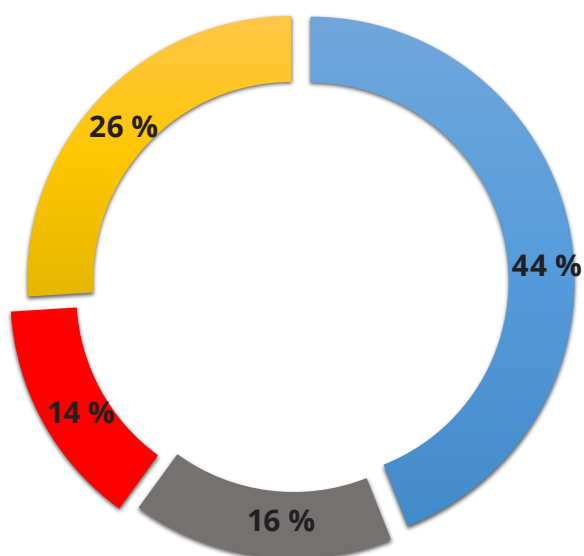
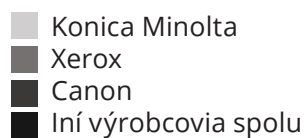
Základná orientácia v zameraní spoločnosti z pohľadu podielu na trhu je rozdelená na dve hlavné sortimentné skupiny

1. Multifunkčné zariadenia BW
2. Multifunkčné zariadenia Color



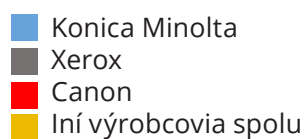
Trh SK v sortimentnej skupine MFZ BW v 2015
(údaje v % počet kusov)

Pozícia v 2015	Sortimentná skupina MFZ BW	2015
1	Konica Minolta	46 %
2	Xerox	14 %
3	Canon	12 %
4	Iní výrobcovia spolu	24 %



Trh SK v sortimentnej skupine MFZ Color v 2015
(údaje v % počet kusov)

Pozícia v 2015	Sortimentná skupina MFZ Color	2015
1	Konica Minolta	44 %
2	Xerox	16 %
3	Canon	14 %
4	Iní výrobcovia spolu	26 %



Účtovné výkazy

súvaha



SÚVAHA	2012	2013	2014	2015
AKTÍVA CELKOM	6 882	6 128	6 551	6 522
Stále aktíva	3 502	3 260	3 110	3 477
Nehmotný investičný majetok	29	29	26	18
Hmotný investičný majetok	3 447	2 589	2 483	2 745
Finančné investície	27	643	602	714
Obežné aktíva	3 301	2 780	3 336	2 937
Zásoby	1 750	1 357	1 380	1 203
Dlhodobé pohľadávky	284	274	274	250
Krátkodobé pohľadávky	999	878	1240	1 059
Finančný majetok	268	271	441	427
Ostatné aktíva	79	88	105	107
PASÍVA CELKOM	6 882	6 128	6 551	6 522
Vlastné imanie	2 423	2 568	2 510	2 689
Základné imanie	223	332	332	332
Zákonné rezervné fondy	156	156	156	156
Ostatné fondy zo zisku	1 191	1 191	1 191	1 191
Oceňovacie rozdiely	-298	-270	-335	-224
Výsledok hospodárenia minulých období	1 213	1 151	1 160	1 167
Výsledok hospodárenia aktuálne obdobie	-62	9	7	67
Závazky	4 460	3 668	4 041	3 833
Dlhodobé záväzky	308	142	137	135
Dlhodobé bankové úvery			92	428
Krátkodobé záväzky	1 617	1 255	1 392	1 557
Krátkodobé rezervy	82	65	81	78
Bežné bankové úvery	2 453	2 206	2 340	1 634
Miera vlastného kapitálu	35,2 %	41,9 %	38,3 %	41,2 %

(všetky údaje v tis. EUR)

Výkaz ziskov a strát



VÝKAZ ZISKOV A STRÁT	2012	2013	2014	2015
Výnosy z hospodárskej činnosti	14 362	13 023	12 515	11 575
Tržby z predaja tovaru	8 526	8 358	7 712	6 363
Priemerná marža	24 %	22 %	26 %	32 %
Tržby z predaja služieb	5 753	4 508	4 765	5 190
Priemerná marža		59 %	54 %	56 %
Aktivácie			0	0
Tržby z predaja majetku	47	133		
Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	36	22	17	15
Náklady na hospodársku činnosť	14 380	12 960	12 488	11 395
Náklady na obstaranie tovaru	6 512	6 510	5 695	4 340
Spotreba materiálu a energie	3 542	1 206	1 093	1 101
Náklady na spotrebované služby		1 835	2 200	2 303
Osobné náklady	3 093	2 599	2 834	3 080
Dane a poplatky	61	56	53	49
Odpisy a opravné položky k majetku	1 080	592	523	455
Zostatková cena predaného majetku	44	115	30	11
Opravné položky k pohľadávkam		-0	-1	-26
Ostatné náklady na hospodársku činnosť	48	47	62	82
Výsledok z hospodárskej činnosti	-18	63	27	180
Pridaná hodnota	4 225	3 317	3 492	3 809
Pridaná hodnota / výnosy	29 %	25 %	28 %	33 %
Výnosy z finančnej činnosti	56	29	70	9
Náklady na finančnú činnosť	101	84	81	86
Výsledok z finančnej činnosti	-45	-55	-11	-77
Výsledok hospodárenia	-63	8	16	102
Dane z príjmov	1	-1	8	35
Výsledok hospodárenia po zdanení	-64	10	8	67
EBITDA	1214	648	583	599
Rentabilita vlastného kapitálu	-2,6 %	0,4 %	0,3 %	2,5 %

(všetky údaje v tis. EUR)

Zamestnanci



Spoločnosť FaxCopy, a.s., zamestnávala v roku 2015 dovedna priemerne¹ 220 pracovníkov, z toho 20 pracovníkov v riadnom pracovnom pomere s plným úväzkom² (nárast o 7 % voči roku 2014) a 20 pracovníkov v brigádnicom alebo inom skrátenom pracovnom pomere³ (pokles voči roku 2014 o 1,3 %). 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 2015 výšku 849 EUR, čo je nárast o 4 % voči roku 2014. Podľa údajov SŠÚ dosiahla „Priemerná mesačná nominálna mzda zamestnanca hospodárstva SR“ za rok 2015 hodnotu 883 EUR (zdroj 1) a v odvetví „Veľkoobchod a maloobchod“ 814 EUR (zdroj 2).

¹ Pracovníci v hlavnom aj brigádnicom PP, ktorí neodpracovali vo FaxCopy celý rok, sú započítaní do celkového 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.

Zdroj 1

[http://statdat.statistics.sk/cognosext/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=cognosViewer&ui.action=run&ui.object=storeId\(%22i94C7052B240A492FB3BE8C7A487D337B%22\)&ui.name=Priemern%C3%A1%20mesa%C4%8Dn%C3%A1%20mzda%20v%20hospod%C3%A1rstve%20SR%20%5bpr0204qs%5d&run.outputFormat=&run.prompt=true&cv.header=false&ui.backURL=%2fcognosext%2fcps4%2fportlets%2fcommon%2fclose.html&run.outputLocale=sk](http://statdat.statistics.sk/cognosext/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=cognosViewer&ui.action=run&ui.object=storeId(%22i94C7052B240A492FB3BE8C7A487D337B%22)&ui.name=Priemern%C3%A1%20mesa%C4%8Dn%C3%A1%20mzda%20v%20hospod%C3%A1rstve%20SR%20%5bpr0204qs%5d&run.outputFormat=&run.prompt=true&cv.header=false&ui.backURL=%2fcognosext%2fcps4%2fportlets%2fcommon%2fclose.html&run.outputLocale=sk)

Zdroj 2

[http://statdat.statistics.sk/cognosext/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=cognosViewer&ui.action=run&ui.object=storeId\(%22i2F54CEABC9464EB6B9D47D7B63C-86C2B%22\)&ui.name=Priemern%C3%A1%20mesa%C4%8Dn%C3%A1%20mzda%20pod%C4%BEa%20odvetv%C3%AD%20%5bpr0205qs%5d&run.outputFormat=&run.prompt=true&cv.header=false&ui.backURL=%2fcognosext%2fcps4%2fportlets%2fcommon%2fclose.html&run.outputLocale=sk](http://statdat.statistics.sk/cognosext/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=cognosViewer&ui.action=run&ui.object=storeId(%22i2F54CEABC9464EB6B9D47D7B63C-86C2B%22)&ui.name=Priemern%C3%A1%20mesa%C4%8Dn%C3%A1%20mzda%20pod%C4%BEa%20odvetv%C3%AD%20%5bpr0205qs%5d&run.outputFormat=&run.prompt=true&cv.header=false&ui.backURL=%2fcognosext%2fcps4%2fportlets%2fcommon%2fclose.html&run.outputLocale=sk)

Sociálny fond



ČERPANIE SOCIÁLNEHO FONDU ZA ROK 2015

Počiatočný stav	40 890 €
Dotácia rok 2015	12 368 €
Plnenie (čerpanie) stravovanie	6 413 €
Zostatok k 31. 12. 2015	46 845 €

Rozpis čerpania	
Stravné lístky	6 413 €

Spoločnosť v súlade s platnými predpismi aj v roku 2015 napĺňala sociálny fond. 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.

Celkový príjem (vrátane zostatku z roku 2014) do sociálneho fondu dosiahol v roku 2015 výšku 46 845 € pri čerpaní 6 413 €.

Stav fondu k 31. 12. 2015 je 46 845 €.



Správa dozornej rady



Činnosť dozornej rady spoločnosti FaxCopy, a.s., bola v roku 2015 vykonávaná v súlade so zákonom č. 513/1991 Zb. (Obchodný zákonník) § 197 až § 201 a s platnými stanovami spoločnosti.

Dozorná rada v priebehu roka 2015 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 2015 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 2015 doporučila dozorná rada akcionárom schváliť ročnú účtovnú uzávierku za rok 2015 overenú spoločnosťou FAX A COPY CONSULT spol., s r.o., Bratislava.

Dozorná rada ďakuje predstavenstvu za spoluprácu a pracovníkom spoločnosti za pracovné výsledky dosiahnuté v roku 2015, a do ďalšieho obdobia žela veľa pracovných úspechov.

V Bratislave 20.4.2016.

Jana Babaríková
predsedkyňa dozornej rady





ING. PETER KRÁLIK
DAŇOVÝ PORADCA
& AUDÍTOR

SPRÁVA NEZÁVISLÉHO AUDÍTORA

pre akcionárov spoločnosti FaxCopy a. s.

Uskutočnil som audit priloženej účtovnej závierky spoločnosti **FaxCopy a. s.**, ktorá obsahuje súvahu k 31. decembru 2015, 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 2015 a výsledku jej hospodárenia za rok končiaci k uvedenému dátumu v súlade so zákonom o účtovníctve.

Bratislava, 15. apríl 2016

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



Prehľad prevádzok 2016

Banská Bystrica Homá 16		Banská Bystrica J. Kráľa 3		Bratislava Mickiewiczova 4		Bratislava OC CENTRAL - Metodova 6		Bratislava Domkárska 15 (ústredie)	
Bratislava Sebernínho 1		Bratislava AUPARK - Einsteinova 18		Bratislava Bory Mall - Lamač 6780		Bratislava Vlastenecké námestie 3		Bratislava Vajnorská 98/D	
Bratislava AVION - Ivnáská cesta 5740/16		Bratislava EUROVEA - Pribitkova 8		Brezno Rázusova 3		Komárno Dunajské nábřežie 2		Košice AUPARK - Nám. Osloboditeľov	
Košice Hutnícka 22		Košice OC ATLUM OPTIMA Moldavská cesta 32		Košice Poštová 20		Levice Sv. Michala 4		Liptovský Mikuláš Ulica 1. mája 32	
Lučenec Zlatá ulička		Martin Vajanského námestie 2		Nitra Štúrova 18		N. Mesto n. Váhom Hviezdoslavova 19		Nové Zámky M. R. Štefánika 12	
Pezinok Holubyho 28		Priešťany Winterova 8		Poprad Ulica 1. mája 19/220		OC Forum Poprad Námestie sv. Egídia 124		Prešov Hlavná 105	
Prešov Tkáčska 2		Prievidza Košovská cesta 1C		Ružomberok Mostová 10		Senica Štefánikova 697		Spíšská Nová Ves Zlínna 83	
Šaľa Vlčianska 14		Topoľčany Krušovská 40		Trenčín Palackého 29		Trnava Paulínska 24		Trnava City Arena Kollárova 20	
Zvolen EUROPA SC Nám. SNP 9690/63		Žiar nad Hronom Ul. S. Moyzeša 54		Žilina Antona Bernoláka 55		Žilina Aupark, Žilina			

technológia

výkon

marketing

analýza

cie



technológia
marketing
práca
analýza
obchodný plán
stratégia
prístup
úspech
obchod
prieskum trhu
aktivita
cie
príležitosť
konk
rozy

technológia
marketing
analýza
obchodný plán
ciele
stratégia
úspech
prístup
konkurencia
rozvoj
príležitost
obchod
prieskum trhu
akč

ANNUAL REPORT

VÝROČNÁ SPRÁVA

2015