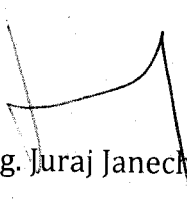


BONAVITA SERVIS spol. s r. o., Šustekova 18, 851 04 Bratislava

Zapísaná v Obchodnom registri Okresného súdu Bratislava I., Oddiel:sro, Vložka číslo: 11537/B

**Výročná správa za
rok 2015**

BONAVITA SERVIS spol. s r. o.



Spracoval: Ing. Juraj Janech, Ing. Emília Kuzmová

Spracované dňa: 30. 5. 2016

OBSAH:

1. Základné údaje spoločnosti
2. Správa BONAVIDA SERVIS spol. s r. o. o vývoji v roku 2015
3. Stratégia BONAVIDA SERVIS spol. s r. o. v roku 2016
4. Základná ekonomická analýza spoločnosti
5. Doklady účtovnej závierky za rok 2015
6. Informácia o audite výročnej správy za rok 2015

Základné údaje spoločnosti

Názov a sídlo: BONAVITA SERVIS, spol. s r. o.
Šustekova 18
851 04 Bratislava

IČO: 35 696 371

Právna forma: Spoločnosť s ručením obmedzeným

Dátum vzniku: 15.08.1996

Predmet činnosti:

- Výroba pekárskeho a cukrárenského výrobkov
- Prenájom nehnuteľností spojený s poskytovaním iných než základných služieb spojených s prenájomom
- Kúpa tovaru za účelom jeho predaja konečnému spotrebiteľovi (maloobchod)
- Prenájom hnutel'nych vecí
- Kúpa tovaru za účelom jeho predaja iným prevádzkovateľom živností (veľkoobchod)
- Sprostredkovanie nákupu predaja tovarov
- Baliace činnosti, manipulácia s tovarom
- Činnosť organizačných ekonomických poradcov
- Marketingové služby
- Sprostredkovateľská činnosť v oblasti služieb
- Organizovanie veľtrhov a výstav
- Sprostredkovateľská činnosť v oblasti výroby
- Reklamné činnosti
- Ubytovacie činnosti bez poskytovania pohostinských činností
- Vydavateľská činnosť
- Administratívne služby
- Poskytovanie služieb pre rodinu a domácnosť
- Prieskum trhu a verejnej mienky

Štatutárny orgán: konatelia

Základné imanie: 10.000 €

Spoločnosť je platiteľom DPH.

Správa BONAVITA SERVIS spol. s r.o. o vývoji v roku 2015

V roku 2015 spoločnosť prispôbovala svoj obchodný model s cieľom prehĺbiť a zlepšiť spoluprácu so spoľahlivými dodávateľmi a aktívne vyhľadávala nových dodávateľov a odberateľov. Vývoj na trhu bol poznamenaný neustálymi snahami o fúzie a preskupovaní síl u niektorých našich odberateľov a problémami s tým spojenými. Vývoj v Európe najviac ovplyvnil vývoj na Ukrajine a následné sankcie voči Rusku. Ceny komodít a USD boli stabilné a nevytvárali tlak na zmenu cien. Časté zmeny na trhoch a vo svete kladú veľké požiadavky na firmy, ktoré chcú uspieť aj v ťažkých ekonomických podmienkach. Úspešnou bola aj naša spoločnosť aj keď sa jej nepodarilo naplniť všetky stanovené ciele.

Úspešne sme rozbehli náš výrobný závod na Slovensku a tak splnili náš hlavný cieľ roku 2015. Podarilo sa nám v priebehu roka rozšíriť výrobné portfólio výrobkov a vytvoriť tak predpoklad naplnenia našich plánov. Zvýšili sme kvalitu výrobkov zo slovenskej továrne a výrobky plne spĺňajú európske kvalitatívne štandardy a to dáva predpoklad na úspešnú realizáciu hlavne exportných aktivít. Na podporu exportných aktivít sme zahájili certifikačný proces na získanie certifikátov BRC a IFS.

Žijeme obdobie rýchlych zmien a to sa prejavuje aj v našej oblasti. Neustále sa mení situácia u našich dodávateľov a odberateľov. Pre hodnotenie v rozhodujúcich kategóriach výrobkov sme použili dáta renomovanej prieskumnej spoločnosti. V niektorých kategóriach výrobkov sa nám podarili naše ciele naplniť ale v niektorých sme nesplnili plánované ciele. Prehľbuje sa trend zvyšovania podielu nadnárodných spoločností hlavne pre masívne výdaje na marketing, televíznu reklamu ako aj aktívnu prácu so sortimentom (TESCO, BILLA, METRO, KAUF LAND a LIDL), klesajú podiely národných aliancií (CBA, FRESH a COOP) hlavne z dôvodu nezájmu o novinky a nedostatku invencii ako rozšíriť vzájomný biznis. Tak ako každý rok u viacerých aktuálnych obchodných partnerov pretrvávajú neoverené informácie o plánovaných akvizíciách. **Požiadavky odberateľov na vylepšovanie kondícií vzhľadom na ich hraničnú úroveň boli mierne a podarilo sa so všetkými dohodnúť pokračovanie spolupráce.**

Komplikovaný vývoj bol v spolupráci so spoločnosťou CARREFOUR. V mesiaci jún nám poisťovňa pohľadávok oznámila ukončenie poisťného krytia a okamžite sme spoluprácu s CARREFOR pozastavili a požadovali úhradu aktuálnych pohľadávok po lehote splatnosti. Žiaľ, táto spoločnosť pohľadávky neuhradila a došlo až na poisťné plnenie. Ukončením spolupráce sme prišli o ďalšieho odberateľa na Slovensku. Tento fakt nás nesmierne mrzel ale vieme, že sme urobili pre ochranu našich záujmov a nikdy nebudeme robiť nevýhodné obchody resp. obchody u ktorých hrozí významne riziko nezaplatenia.

Počas roka sme priebežne sledovali vývoj tržieb a mimoriadnych dodatočných požiadaviek odberateľov. Naďalej sme pokračovali v osvedčenej stratégii – identifikovať problematickú a málo výhodnú spoluprácu, rokovať o zlepšení výnosnosti až po prípadné včasné ukončovanie rizikovej a nevýhodnej spolupráce.

Zmeny na strane odberateľov sú bežným javom na našom malom trhu a opäť boli veľké – počas celého roka sa neoficiálne hovorilo o zmenách vlastníkov viacerých našich odberateľov – niektorí členovia CBA a dokonca COOP. Vyznať sa v takejto situácii a správne zhodnotiť návratnosť našich investícií do listungov bolo veľmi náročné. Počas celého roka sme správne odhadli vývoj u všetkých našich odberateľov. Podarilo sa nám uzatvoriť všetky zmluvy s rozhodujúcimi odberateľmi a nepretržite spolupracovať počas celého roka. Pri ukončovaní spolupráce sme zabezpečili aby všetky pohľadávky po ukončení spolupráce boli uhradené. Tento cieľ sa nám podarilo naplniť s výnimkou CARREFOUR (poistne krytie pohľadávky). Počas roka sme aktívne vyhľadávali nových potenciálnych odberateľov a rozširovali spoluprácu s existujúcimi nezávislými odberateľmi s cieľom rozšíriť spoluprácu.

Počas celého roka sme pokračovali v našej konzervatívnej stratégii – venovať zvýšenú pozornosť sledovaniu zmien vlastníckych pomerov dotknutých odberateľov s cieľom zabezpečiť 100 % úhradu našich pohľadávok, čo sa nám aj podarilo. Pokračovali sme v poisťovaní pohľadávok vybraných odberateľov.

Nepretržitý rozvoj prevádzok moderného trhu spôsoboval zvyšovanie požiadaviek na záručný servis na prevádzkach trhu tradičného. Hľadali sme spôsob, ako tieto požiadavky udržať v ekonomických mantineloch obojstranne výhodnej spolupráce.

Počas roka sme prevažnú väčšinu našich cien nemenili z dôvodu mimoriadnej stability nákupných cien od našich dodávateľov. Neustále sme mali na zreteli udržanie konkurenčnosti naši koncových cien na pulte predajní v porovnaní s konkurenciou. Sledovanie vývoja cien konkurenčných výrobkov sme využívali ako hlavný nástroj našej cenotvorby počas celého roka.

Počet našich relevantných konkurentov a ich aktivít sa každoročne znižuje. Tento rok nám však neubudol žiaden slovenský konkurent. Počas dovozcov neustále rastie a objavujú sa aj z non-food oblastí. Tak môžeme na Slovensku vidieť cereálie, macesy a sucháre takmer z celého sveta. Naši hlavný **konkurenti** spoločnosti NESTLÉ a MONDELÉZ ďalej používali na Slovensku aj najúčinnjšiu marketingovú podporu – televíznu reklamu. Významnou zmenu bola výmena distributéra cestovín Panzani, po tejto zmene sme reklamné aktivity Emca už nezaznamenali. Z dôvodu nerentabilnosti sme televíznu reklamu na Slovensku nerobili. Naša bilbordová reklama je realizovaná iba v malom lokálnom rozsahu. Žiadne výrazné marketingové **aktivity slovenských konkurentov** sme nezaznamenali. Situácia v niektorých skupinách výrobkov je naďalej veľmi komplikovaná (pufované výrobky, cereálie, sójové texturáty, sójové nápoje, suchár). Ďalej sme zlepšovali rentabilnosť jednotlivých

obchodných prípadov a vylepšovali sme našu obchodnú ponuku výrobkov a služieb. Vyhýbali sme sa nezmyselným cenovým vojnám a vyhľadávali sme výrobky pre rozširovanie sortimentu s vyššou pridanou hodnotou. **Našou rozhodujúcou marketingovou aktivitou** aj v tomto roku boli letákové akcie. Neustále sa zhoršovala rentabilita letákových akcií – klesali tržby u väčšiny partnerov a poplatky zostali na pôvodnej úrovni alebo sa medziročne zvyšovali. Novým trendom bolo skracovanie doby trvania letákových akcií a tento fakt mal najväčší vplyv na objem predaného tovaru v akciách. Veľmi intenzívne sme rokovali so všetkými obchodnými partnermi pri organizovaní letákových akcií s cieľom zlepšiť ich výsledky. Naši slovenskí konkurenti sa už letákových akcií takmer nezúčastňujú.

Významné miesto v našich marketingových aktivitách zaujímali ochutnávky a samplingy. Naša spoločnosť prinášala na trh nové výrobky alebo výrobky s vylepšenou receptúrou a tak organizované ochutnávky boli úspešné. Počas roka sa nám podarilo uskutočniť viacero samplingov s veľmi dobrou odozvou. V niektorých prípadoch boli samplingy úspešnejšie ako ochutnávky. Naďalej sme vyhľadávali nové netradičné kanály na propagáciu našich kvalitných výrobkov.

Sortiment **vlastných značiek** u našich najvýznamnejších odberateľov bol v roku bez zmeny. Intenzívne sme rokovali o možnosti rozšírenia portfólia vlastných značiek. Rokovali sme o zaradení výrobkov slovenskej produkcie po spustení výroby nových výrobkov zo slovenskej produkcie. Vývoj predaja vlastných značiek sa darí udržiavať na približne rovnakej úrovni. Počas roka sme aktívne vyhľadávali vyhlásené tendre a dôsledne sme sa na ne spolu s výrobnými závodmi pripravovali.

Za základ našej činnosti považujeme vysokú úroveň spolupráce s našimi súčasnými **dodávateľmi** a neustály vývoj, zavádzanie nových výrobkov ako aj vylepšovanie aktuálnych výrobkov. Počas roku 2015 bol zjavný fakt, že pokiaľ sme do našej vzájomnej spolupráce nevložili dostatok úsilia, tak sme zaznamenali pokles aktivít u takmer všetkých našich dodávateľov. Pripravili sme stratégiu rozvoja pre nasledujúci rok. Darilo sa nám v distribúcii sušeného ananásu, ktorého sme výhradným distributérom v Európe. Ponuku sušeného ovocia sme rozšírili v priebehu roka o nové druhy sušeného ovocia. Žiaľ nepodarilo sa nám predaj tohto sortimentu vo významnej miere do Českej republiky. Našu ponuku priebežne optimalizujeme. Priebežne sme ukončovali distribúciu málo predajných výrobkov a plynule ich vymieňali alebo listovali za novinky. Prísun noviniek od našich dodávateľov považujeme však za nedostačujúci pre rozvoj obchodu a zvyšovaniu tržieb. Počas celého roka sme optimalizovali logistické balenie u viacerých výrobkov s cieľom dosiahnuť ich lepší predaj resp. úspory pri výrobe. Našu ponuku vnímajú naši odberatelia ako veľmi širokú a kompetentnú a naďalej nás vo viacerých kategóriách zaradujú medzi lídrov trhu.

Našou novou strategickou oblasťou sú zahraničné trhy. Permanentne hľadáme strategických dodávateľov - odberateľov aj v okolitých krajinách s cieľom využiť naše široké portfólio **ochranných známk**. Ďalej sme rozširovali registráciu ochranných známk s potenciálom s cieľom ich praktického využitia a zvyšovania ich hodnoty.

Predaje cez náš **e-shop** každoročne rastú. Z tohto dôvodu sme zahájili prípravu na rozšírenie sortimentu v nasledujúcom roku o výrobky s potenciálom zvýšiť naše internetové tržby. Veľký dôraz sme kládli na aktuálnosť stránky ako spoľahlivého zdroja informácií o našej kompletnej ponuke. Veľmi intenzívne zvažujeme nové formy propagácie a reklamy práve v digitálnom prostredí.

Stratégia našich rozhodujúcich odberateľov sa nezmenila – prostredníctvom rôznych poplatkov a veľakrát až nezmyselných požiadaviek bránia **listovaniu nových položiek**. U niektorých zákazníkov je listovanie nových položiek stratovou činnosťou. Optimalizovanie sortimentu prebiehalo hlavne formou výmeny položiek. Ďalej sa zvyšovali finančné požiadavky našich odberateľov aj za výmeny.

Počas celého roku sme nezaznamenali významný prípad neuhradených pohľadávok. Veľkú pozornosť venujeme ich sledovaniu a vývoju po jednotlivých odberateľoch.

Spoločnosť sídlila vo svojich priestoroch. Ubytovanie mimo bratislavských zamestnancov a návštev kolegov z Českej republiky sme zabezpečovali v služobnom byte.

V personálnej oblasti bol rok 2015 stabilizovaný. Podarilo sa nám stabilizovať hlavne pracovníkov vo výrobnom závode. Počet obchodných zástupcov sme optimalizovali podľa aktuálnych potrieb zákazníkov v jednotlivých regiónoch. Všetky úlohy boli plnené v požadovaných termínoch. Manažérske posty v obchodnom tíme sme mali obsadené kvalitnými a skúsenými manažérmi, čo sa pozitívne prejavilo i na kvalite a systematickosti práce. Ku zmenám v menšej miere priebežne dochádzalo na postoch obchodných zástupcov. Zmeny v obchodnom tíme mali však krátkodobý vplyv na plnenie finančného plánu a výšku nákladov na záručný servis. Počas roka sme dbali na efektívne využívanie pracovnej doby a plnenie úloh. Používanie GPS sa osvedčilo k efektívnemu riadeniu a kontrole príslušníkov obchodného tímu. Fungovanie oddelenia fakturácie a účtarne bolo počas celého roka bezproblémové. Fluktuácia ostatných zamestnancov bola nulová. Zamestnanci splnili úlohy vyplývajúce z pracovných náplní a podľa pokynov riadiacich pracovníkov. Z úsporných dôvodov nebolo organizované žiadne vzdelávanie zamestnancov externou organizáciou. Pracovníci ekonomického oddelenia sa zúčastnili jednodňových školení, obchodný tím bol preškolený manažérmi a vo výrobnnej prevádzke boli školenia zamerané na splnenie kritérií certifikačných orgánov.

Úspešne sme zvládli všetky kontroly štátnych orgánov a nevyskytli sa žiadne závažné problémy v žiadnej oblasti.

Fyzickú distribúciu tovaru sme počas celého roka prevádzali prostredníctvom logistického partnera.

Spoločnosť sa počas roka prispôbovala vzniknutej situácii a aktualizovala svoje ciele a stratégiu. Trvale vysokým úsilím spoločníkov, zamestnancov ako aj dodávateľov splnila hlavné plánované úlohy.

V Bratislave, 2.5.2016

Spracoval: Juraj Janech

Základná ekonomická analýza spoločnosti

Analýza majetkovej situácie spoločnosti

Majetok v EUR	2012	2013	2014	2015	2015-2014	% 2015/2014
Neobežný majetok	409 860	586 869	1 040 285	1 006 524	-33 761	96,8%
Obežný majetok	904 369	778 173	708 615	806 716	98 101	113,8%
Z toho: zásoby	218 832	237 250	236 064	303 785	67 721	128,7%
pohľadávky	679 916	528 749	463 739	494 237	30 498	106,6%
finančné účty	5 621	12 174	8 812	8 694	-118	98,7%
Časové rozlíšenie	5 263	4 389	6 359	4 932	-1 427	77,6%
Spolu majetok	1 319 492	1 369 431	1 755 259	1 818 172	62 913	103,6%

Neobežný majetok

Neobežný majetok v hodnote 1 006 524 € tvoria pozemky 5 897 €, nehnuteľnosti 309 699 € , výrobná technológia 662 500 €, súbor dopravných prostriedkov a kancelárskej techniky 16 095 €, ochranné známky a programové vybavenie vo výške 2 043 € €. Zvyšok neobežného majetku predstavuje dlhodobý finančný majetok 10 290 € .

Obežný majetok

Obežný majetok v sledovanom roku vzrástol o 98 101 €. Na jeho zvýšení mali najväčší vplyv zásoby, ktoré vzrástli o 67 721 €. Ide najmä o nárast v surovín a obalov na výrobu. Pohľadávky vzrástli o 30 498 €, finančný majetok zostal na úrovni predchádzajúceho roka. Doba obratu zásob vzrástla na z 24 na 31 dní. Vzrástla tiež doba inkasa pohľadávok i doba úhrady záväzkov . Doba inkasa pohľadávok vzrástla zo 44 na 50 dní, doba splácania záväzkov vzrástla z 81 na 86 dní.

Ukazovateľ -rok	2012	2013	2014	2015	2015-2014	% 2015/2014
Tržby za tovar, výrobky a služby	3 974 949	3 779 330	3 616 497	3 539 820	-76 677	97,9%
Zásoby	218 832	237 250	236 064	303 785	67 721	128,7%
Pohľadávky z obchodného styku	679 912	520 497	437 521	493 995	56 474	112,9%
Závazky z obchodného styku	724 019	877 145	811 448	846 965	35 517	104,4%
Doba obratu zásob	19,82	22,60	23,50	30,89	7	131,5%
Doba inkasa pohľ. z obchodného styku	61,58	49,58	43,55	50,24	7	115,4%
Doba splácania záväzkov z obch. styku	65,57	83,55	80,77	86,14	5	106,6%
Bilancia inkasa pohľ. a splácania záväzkov z obchodného styku	3,99	33,97	37,22	35,90	-1	96,4%
Obchodná marža z tovaru	904 779	876 107	902 041	740 592	-161 449	82,1%

Prehľad o zdrojoch krytia majetku

Zdroje krytia v tis. EUR	2012	2013	2014	2015	2015-2014	% 2015/2014
Základné imanie	10 000	10 000	10 000	10 000	0	100,0%
Zákonný rezervný fond	6 169	6 169	6 169	6 169	0	100,0%
Hosp. výsledok min. rokov	58 806	98 499	185 850	66 079	-119 771	35,6%
Hosp. výsledok za účt. obdobie	127 693	87 350	-119 836	-52 671	67 165	44,0%
Vlastné imanie	202 668	202 018	82 183	29 577	-52 606	36,0%
Rezervy	33 309	9 566	3 285	0	-3 285	0,0%
Závazky	824 049	945 998	1 001 068	1 081 852	80 784	108,1%
Bankové úvery a výpomoci	259 466	211 849	668 723	706 743	38 020	105,7%
Závazky spolu	1 116 824	1 167 413	1 673 076	1 788 595	115 519	106,9%
Časové rozlíšenie	0	0	0	0	0	0,0%
Spolu pasiva	1 319 492	1 369 431	1 755 259	1 818 172	385 828	103,58%

Vlastné imanie

Výška vlastného imania je 29 577 €. Tvorí ho základné imanie 10 000 €, rezervný fond 6 169 €, zisk minulých rokov 66 079 € a strata bežného obdobia - 52 671 €.

Závazky

Majetok spoločnosti je krytý prevažne cudzími zdrojmi. Značné zastúpenie majú krátkodobé záväzky z obchodného styku vo výške 846 965 €. Záväzky z obchodného styku prevyšujú pohľadávky z obchodného styku o 352 970 €, rozdiel je financovaný prevádzkovým úverom, ktorého zostatok k 31.12.2015 bol 293 751 €. Zvyšok bankových úverov tvorí splátkový úver vo výške 412 992 € použitý na výrobnú technológiu. Dlhodobé záväzky tvoria najmä leasingy a daňové záväzky.

Vývoj tržieb a nákladov

Ukazovateľ v tis. EUR	2012	2013	2014	2015	2015-2014	%15/14
Tržby z predaja tovaru	3 603 162	3 536 954	3 458 484	2 919 688	-538 796	84,4%
Tržby z predaja vlastných výrobkov			54 121	486 722	432 601	899,3%
Tržby z predaja služieb	371 787	242 376	103 892	133 410	29 518	128,4%
Zmeny stavu vnútropod. Zásob			21 799	32 819	11 020	150,6%
Tržby z predaja dlh. majetku a materiálu	4 900	2 283	2 200	9 240	7 040	420,0%
Ostatné výnosy z hosp. činnosti	15 789	8 422	3 985	12 509	8 524	313,9%
Tržby z hosp. činnosti	3 995 638	3 790 035	3 644 481	3 594 388	-50 093	98,6%
Náklady na tovar	2 698 383	2 660 847	2 556 443	2 179 096	-377 347	85,2%
Spotreba materiálu a energie	97 013	78 446	201 375	327 452	126 077	162,6%
Služby	558 242	495 912	536 331	517 878	-18 453	96,6%
Osobné náklady	372 451	337 808	364 611	422 418	57 807	115,9%
Odpisy dlhodobého majetku	55 686	49 263	55 806	117 536	61 730	210,6%
Ostatné náklady hosp. činnosti	4 572	7 473	5 792	12 374	6 582	213,6%
Náklady hosp. činnosti	3 786 347	3 629 749	3 720 358	3 576 754	-143 604	96,1%
Výsledok hosp. z hosp. činnosti	209 291	160 286	-75 877	17 634	93 511	-23,2%
Hosp. výsledok finančných operácií	-45 191	-40 391	-39 681	-49 558	-9 877	124,9%
Mimoriadny hosp. výsledok	0	0	0	0	0	0,0%
Daň z príjmu splatná	36 407	32 545	2 880	2 880	0	100,0%
Daň z príjmu odložená			1 398	17 867	16 469	1278,0%
Daň z príjmu	36 407	32 545	4 278	20 747	16 469	485,0%
Celkový hospodársky výsledok	127 693	87 350	-119 836	-52 671	67 165	44,0%

Pri analýze vývoja hospodárskeho výsledku vidieť v porovnaní s predchádzajúcim rokom pokles tržieb z hospodárskej činnosti o 50 093 €.. Z toho tržby za tovar klesli o 538 796 € .Tržby za služby vzrástli o 29 5184 €. Vzrástli tiež tržby z predaja vlastných výrobkov o 432 601 € a vyrobené vlastné výrobky o 11 020 €. V nákladových položkách bola vykázaná úspora v nákladoch na predaný tovar 377 347 €. V dôsledku výrobnnej prevádzky vzrástli náklady na spotrebu materiálu a osobné náklady. Dosiahnutý hospodársky výsledok po zdanení predstavuje stratu vo výške - 52 671 €.

V Bratislave 2.5.2015

Spracoval: Ing. Emília Kuzmová