

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 2013**

BONAVITA SERVIS spol. s r. o.

 
Spracoval: Ing. Emília Kuzmová, Ing. Juraj Janech

Spracované dňa: 28.04.2014

OBSAH:

- 1. Základné údaje spoločnosti**
- 2. Správa BONAVIDA SERVIS spol. s r. o. o vývoji v roku 2013**
- 3. Stratégia BONAVIDA SERVIS spol. s r. o. v roku 2014**
- 4. Základná ekonomická analýza spoločnosti**
- 5. Doklady účtovnej závierky za rok 2013**
 - súvaha
 - výkaz ziskov a strát
 - poznámky k účtovnej závierke
- 6. Informácia o audite výročnej správy za rok 2013**

Základné údaje spoločnosti

Názov a sídlo: BONAVIDA SERVIS, spol. s r. o.
Šustekova 18
851 04 Bratisava

IČO: 35 696 371

Právna forma: Spoločnosť s ručením obmedzeným

Dátum vzniku: 15.08.1996

Predmet činnosti:

- Kúpa tovaru za účelom jeho predaja konečnému spotrebiteľovi (maloobchod)
- Kúpa tovaru za účelom jeho predaja iným prevádzkovateľom živností (veľkoobchod)
- Sprostredkovanie nákupu predaja tovaru
- Činnosť organizačných ekonomických poradcov
- Organizovanie veľtrhov a výstav
- Reklamné činnosti
- Ubytovacie činnosti bez poskytovania pohostinských činností
- Prenájom nehnuteľností spojených s poskytovaním iných než základných služieb spojených s prenájomom
- Prenájom hnutelných vecí
- Baliace činnosti, manipulácia s tovarom
- Marketingové služby
- Sprostredkovateľská činnosť v oblasti služieb
- Sprostredkovateľská činnosť v oblasti výroby
- 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 2013

V roku 2013 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 akvizičnou atmosférou s neistotou termínu ich realizácii. Spotrebiteľské správanie bolo charakteristické opatrnosťou pri nákupoch s očakávaním neustálych akciových zliav. Vývoj cien niektorých komodít bol ťažko odhadnuteľný čo malo vplyv aj na našu cenotvorbu. Tieto časté zmeny kladú veľké požiadavky na firmy, ktoré chcú uspieť aj v ťažkých ekonomických podmienkach. Úspešnou bola aj naša spoločnosť.

Zmeny v spoločnosti ďalej ovplyvňovali aj vývoj trhových podielov dodávateľov a odberateľov. Vývoj v rozhodujúcich kategóriach výrobkov sme hodnotili objektívnejšie za pomoci dát renomovanej prieskumnej spoločnosti. Ďalej dochádza k významným zmenám u našich odberateľov – ďalej sa zvyšuje celkový podiel nadnárodných spoločností (TESCO, BILLA, METRO, KAUFAND a LIDL), klesajú podiely národných aliancií (hlavne CBA, rastie FRESH a COOP) a tiež niektorých nadnárodných spoločností (HYPERNOVA). Nejasná bola situáciu u viacerých obchodných partnerov z dôvodu neoverených informácií o plánovaných akvizíciách. **Požiadavky odberateľov na vylepšovanie kondícií vzhľadom na ich hraničnú úroveň boli mierne a podarilo sa so všetkými dohodnúť pokračovanie spolupráce.**

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 boli opäť veľmi veľké – počas celého roka sa neoficiálne hovorilo o zmenách vlastníkov viacerých našich odberateľov – niektorí členovia CBA, COOP, Hypernova a Carefour. Vyznať sa v takejto situácii a správne nastaviť naše investície 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. Počas roka sme rozširovali spoluprácu

s nezávislými odberateľmi s cieľom rozšíriť spoluprácu ale nepodarilo sa naše plány naplniť.

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.

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

Na začiatku roka sme po komplikovaných rokovaniach dospeli k dohode o **zvyšovaní našich nákupných cien u niektorých výrobkov**. Pri vlastných značkách odberateľa pri oznámení zvyšovania cien často vyhlasujú automaticky nové výberové konanie na nového dodávateľa. 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. Stratili sa niektorí dovozcovia ale boli nahradení ešte väčším počtom dovozcov. Tak môžeme na Slovensku vidieť cereálie takmer z celého sveta. Naši hlavný **konkurenti** spoločnosti NESTLÉ, KRAFT a EMCO ďalej používali na Slovensku aj najúčinnejšiu marketingovú podporu – televíznu reklamu. Z dôvodu nerentabilnosti sme televíznu reklamu na Slovensku nerobili. 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. 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 samplinky. Naša spoločnosť prinášala na trh nové výrobky alebo výrobky s vylepšenou receptúrou a tak organizované ochutnávky boli úspešné.

Sortiment **vlastných značiek** u našich najvýznamnejších odberateľov sa nám podarilo rozšíriť. 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 roka sme rozšírili zoznam o nového dodávateľa sušeného ananásu, ktorého sme sa stali výhradným distributérom v Európe. Ďalej sme intenzívne spolupracovali so súčasnými dodávateľmi. Do našej ponuky sme zaradili nové balenia 600 g cereálii, jedinečné cereálie pre dospelých Dobré z ovsa a menšiu gramáž tyčínok Maxinuta. Priebežne sme ukončovali distribúciu málo predajných výrobkov a plynule ich vymieňali alebo listovali za novinky. Našu ponuku vnímajú naši odberatelia ako veľmi širokú a kompetentnú a naďalej nás vo viacerých kategóriách zaraďujú 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.

Na základe dohody majiteľov sme v októbri zahájili výstavbu výrobného závodu na trvanlivé pekárenské výrobky v Topoľčanoch s predpokladaným zahájením výroby 1.7.2014.

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.

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

V personálnej oblasti bol rok 2013 rokom optimalizácie počtu pracovníkov. Všetky úlohy boli plnené v požadovaných termínoch. 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. 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 plánované úlohy.

V Bratislave, 15.4.2014

Spracoval: Juraj Janech

Stratégia BONAVITA SERVIS spol. s r.o. v roku 2014

Dôsledne budeme naplňovať misiu, poslanie našej spoločnosti:

Dobry život pre našich konečných zákazníkov – budú mať kvalitné výrobky, budú zdravší a šťastnejší a budú mať dobrý život,

Dobry život pre našich obchodných partnerov – budeme im dodávať dobre predajné výrobky o ktoré bude na trhu záujem s dobrým servisom a predajom s ktorými urobia dobrý obchod,

Dobry život pre našich zamestnancov – naplnením nášho poslania si vytvoríme predpoklady na zlepšenie pracovných podmienok a zvýšenie plátov zamestnancov.

V roku 2014 stratégiou našej spoločnosti bude zabezpečenie rastu tržieb, trhového podielu a prispôsobovanie sa novým podmienkam vyplývajúcich z rýchlo meniaceho vonkajšieho obchodného prostredia a intenzívne prebiehajúcim zmenám v Eurozóne. Počas celého roka budeme všetkým dodávateľom a záujemcom poskytovať kvalitný obchodný servis prípadne spoluprácu rozšírime aj v ostatných oblastiach napr. logistika, spracovávanie obchodnej agendy, prenájom kancelárii atď. Spoločnosť bude hľadať obchodné príležitosti mimo územia Slovenska po dohode s materskou spoločnosťou.

Na výstavách v zahraničí, návštevou zahraničných obchodov, na internete, v ponuke našich konkurentov budeme sledovať a analyzovať vývoj v našich kategóriách výrobkov s cieľom nájsť inšpiráciu pre rozširovanie sortimentu.

Najdôležitejšou úlohou je rozbeh nového výrobného závodu na trvanlivé pekárenské výrobky a maximálne možné vyťaženie jeho výrobných kapacít od 1.7.2014.

Dôležitou úlohou bude distribúcia sušeného ananásu do krajín Európy s cieľom využiť exkluzivitu pre celú Európu.

Našou stratégiou bude predávať za rentabilné ceny. Dôraz budem klásť na ďalšiu optimalizáciu sortimentu u zahraničných a domácich sietí s prihliadnutím na životný cyklus výrobkov a využitie potenciálu týchto zákazníkov.

V roku 2014 budeme ďalej pokračovať na zjednocovaní sortimentu medzi SR a ČR. Všetky výrobky budú mať viacjazyčné texty, minimálne dvojjazyčné. Dôraz budeme klásť aj na rovnakú cenovú stratégiu. Naším cieľom je riadiť

v rámci našich možností optimálne pultové ceny na celom trhu Zároveň vytvoríme priestor na výrobky, ktoré budeme predávať iba na slovenskom trhu.

V personálnej oblasti plánujeme primerane stabilizovať obchodný tím pre zabezpečenie poskytovania kvalitného obchodného servisu.

Nevyhnutnou podmienkou splnenia našich cieľov je zabezpečenie financií. Dôsledne budeme sledovať vývoj na finančných trhoch s cieľom predísť negatívnym dopadom na našu spoločnosť a prípadnej druhotnej platobnej neschopnosti našich odberateľov.

Plnenie finančných záväzkov voči dodávateľom považujeme aj v roku 2014 za kľúč k stabilným dodávkam výrobkov a rozširovaniu spolupráce.

Veľmi intenzívne budeme spolupracovať na príprave nových obalov alebo redizajne zavedených výrobkov.

V roku 2014 rozšírime počet vlastných značiek o nový sortimentu a o firmy aj z iných krajín. Hlavným cieľom bude nájsť nových dodávateľov atraktívneho sortimentu a skúšať aj exportovať náš tovar a vlastné výrobky.

Dôsledne budeme analyzovať aktuálny vývoj na trhu s cieľom využiť všetky príležitosti pre rast spoločnosti.

V Bratislave 4.1.2014

Spracoval: Juraj Janech

Základná ekonomická analýza spoločnosti

Analýza majetkovej situácie spoločnosti

Majetok v EUR	2010	2011	2012	2013	2013-2012	%13/12
Neobežný majetok	463 172	455 637	409 860	586 869	177 009	143,2%
Obežný majetok	988 746	906 534	904 369	778 173	-126 196	86,0%
Z toho: zásoby	278 464	228 401	218 832	237 250	18 418	108,4%
pohľadávky	624 696	634 355	679 916	528 749	-151 167	77,8%
finančné účty	85 586	43 778	5 621	12 174	6 553	216,6%
Časové rozlíšenie	5 813	5 157	5 263	4 389	-874	83,4%
Spolu majetok	1 457 731	1 367 328	1 319 492	1 369 431	49 939	103,8%

Neobežný majetok

Neobežný majetok v hodnote 586 869 € tvoria pozemky 5 897 €, nehnuteľnosti 286 287 € a súbor dopravných prostriedkov, kancelárskej techniky, ochranných známk, programového vybavenia, ktoré predstavujú čiastku 37 716 €. Zvyšok neobežného majetku predstavuje dlhodobý finančný majetok 10 290 € a obstaranie strojov pre výrobu 246 689 €.

Obežný majetok

Obežný majetok sa v sledovanom roku znížil o 126 196 €. Na zníženie mali najväčší vplyv pohľadávky, ktorých objem klesol o 151 167 €, zásoby vzrástli o 18 418 € a finančný majetok o 6 553 €. Doba obratu zásob vzrástla v porovnaní s predošlým rokom o dva dni z 22 na 24 dní. Doba inkasa pohľadávok sa zrýchlila zo 68 na 53 dní. Doba splácania záväzkov vzrástla o 17 dní, zo 72 na 89 dní..

Ukazovateľ - rok	2010	2011	2012	2013	2013-2012	% 13/12
Tržby za tovar	3 878 814	3 555 621	3 603 162	3 536 954	-66 208	98,2%
Zásoby	278 464	228 401	218 832	237 250	18 418	108,4%
Pohľadávky z obchodného styku	624 696	626 496	679 912	520 497	-159 415	76,6%
Záväzky z obchodného styku	932 763	794 373	724 019	877 145	153 126	121,1%
Doba obratu zásob	25,84	23,13	21,86	24,15	2	110,4%
Doba inkasa pohľ. z obchodného styku	57,98	63,43	67,93	52,98	-15	78,0%
Doba splácania záväzkov z obch. styku	86,57	80,43	72,34	89,28	17	123,4%
Bilancia inkasa pohľ. a splácania záväzkov z obchodného styku	28,59	17,00	4,41	36,30	31,89	823,7%
Obchodná marža z tovaru	1 281 030	966 250	904 779	876 107	-28 672	96,8%

Prehľad o zdrojoch krytia majetku

Zdroje krytia v tis. EUR	2010	2011	2012	2013	2013/2012	%13/12
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	41 264	54 847	58 806	98 499	39 693	167,5%
Hosp. výsledok za účt. obdobie	113 583	89 959	127 693	87 350	-40 343	68,4%
Vlastné imanie	171 016	160 975	202 668	202 018	-650	99,7%
Rezervy	4 309	16 029	33 309	9 566	-23 743	28,7%
Záväzky	983 764	860 959	824 049	945 998	121 949	114,8%
Bankové úvery a výpomoci	298 642	329 365	259 466	211 849	-47 617	81,6%
Záväzky spolu	1 286 716	1 206 353	1 116 824	1 167 413	50 589	104,5%
Časové rozlíšenie	0	0	0	0	0	0,0%
Spolu pasíva	1 457 732	1 367 328	1 319 492	1 369 431	49 939	103,78%

Vlastné imanie

Výška vlastného imania je 202 018 €. Tvoria ho základné imanie 10 000 €, rezervný fond 6 169 €, zisk minulých rokov 98 499 € a zisk bežného obdobia 87 350 €.

Závazky

Majetok spoločnosti je krytý prevažne cudzími zdrojmi. Značné zastúpenie majú krátkodobé záväzky z obchodného styku vo výške 877 145 €. Záväzky z obchodného styku prevyšujú pohľadávky z obchodného styku o 356 648 €, rozdiel je financovaný prevádzkovým úverom, ktorého zostatok k 31.12.2013 bol 160 826 €. Zvyšok bankových úverov tvorí investičný splátkový úver vo výške 51 022 € použitý na obstaranie nehnuteľného majetku.

Vývoj tržieb a nákladov

Ukazovateľ v tis. EUR	2010	2011	2012	2013	2013-2012	%13/12
Tržby z predaja tovaru	3 878 814	3 555 621	3 603 162	3 536 954	-66 208	98,2%
Tržby za vl. výrobky a služby	249 385	305 168	371 787	242 376	-129 411	65,2%
Tržby z predaja dlh. majetku a materiálu	6 433	15 683	4 900	2 283	-2 617	46,6%
Ostatné výnosy z hosp. činnosti	3 127	970	15 789	8 422	-7 367	53,3%
Tržby z hosp. činnosti	4 137 759	3 877 442	3 995 638	3 790 035	-205 603	94,9%
Náklady na tovar	2 597 784	2 589 371	2 698 383	2 660 847	-37 536	98,6%
Spotreba materiálu a energie	88 436	78 968	97 013	78 446	-18 567	80,9%
Služby	888 027	638 694	558 242	495 912	-62 330	88,8%
Osobné náklady	319 318	354 903	372 451	337 808	-34 643	90,7%
Odpisy dlhod. Majetku	42 200	41 685	55 686	49 263	-6 423	88,5%
Ostatné náklady hosp. činnosti	6 470	12 879	4 572	7 473	2 901	163,5%
Náklady hosp. činnosti	3 942 235	3 716 500	3 786 347	3 629 749	-156 598	95,9%
Výsledok hosp. z hosp. činnosti	195 524	160 942	209 291	160 286	-49 005	76,6%
Hosp. výsledok finančných operácií	-49 698	-44 035	-45 191	-40 391	4 800	89,4%
Mimoriadny hosp. výsledok	0	70	0	0	0	0,0%
Daň z príjmu	32 243	27 018	36 407	32 545	-3 862	89,4%
Celkový hospodársky výsledok	113 583	89 959	127 693	87 350	-40 343	68,4%

Pri analýze vývoja hospodárskeho výsledku vidieť pokles tržieb o 205 603 €. V porovnaní s predošlým rokom sa tržby za tovar znížili o 66 208 €, tržby za služby o 129 411 €. Úspora bola vykázaná v jednotlivých položkách nákladov. Náklady na tovar klesli o 37 536 €, náklady na služby o 62 330 €, osobné náklady o 34 643 €. Dosiahnutý hospodársky výsledok po zdanení predstavuje výšku 87 350 €

V Bratislave 28.04.2013

Spracoval: Emília Kuzmová