

FaxCOPY



ANNUAL REPORT
VÝROČNÁ SPRÁVA
2016

technológia
marketing
výkon
analýza
ciele
obchodný plán

stratégia

úspech

prístup

obchod

prieskum trhu

aktivita

príležitosti

konkurencia

rozvoj

technológia
marketing
práca
výkon
analýza
ciele
obchodný plán

stratégia

úspech

práca

prístup

obchod

príležitosti

konkurencia

rozvoj



Obsah

Úvod

Príhovor	4
----------	---

Orgány a organizačná štruktúra

Orgány spoločnosti	5
Organizačná štruktúra	6

Základné ukazovatele

Základné ukazovatele	7
Štruktúra obratu podľa obratových skupín	9

Trhové podiely a štruktúra stržíeb

Kancelárske potreby	10
Papier a médiá	11
Spotrebné materiály	12
Ostatné tovarové skupiny	16
Reprografia	17

Retail

Retail	18
Zoznam predajní	29

Majetkové účasti

CBC Slovakia	31
FaxCopy Pro	34
Copygraf	36

Výkazníctvo

Účtovné výkazy	37
Zamestnanci	39
Sociálny fond	40

Kontrola a audit

Správa dozornej rady	41
Správa nezávislého audítora	42



Vážené dámy a páni,

Uplynulý rok 2016 bohužiaľ nenadviazal na úspech z predošlého roku a zaradil sa medzi najhoršie obdobia v histórii našej spoločnosti. K hlavným dôvodom patrí najmä pomalší nábeh novozriadených predajní v obchodných centrách aj nového projektu FaxCafé v kombinácii s rastúcim nedostatkom kvalifikovaných pracovníkov a rastúcimi mzdovými nákladmi.

Spoločnosť CBC Slovakia s.r.o. pokračovala v upevňovaní svojej pozície na trhu veľkej kancelárskej techniky a riešení, tiež sa jej však nevyhli menšie problémy a časť síl odčerpalo aj sťahovanie do nových priestorov..

Dcérska firma FaxCopy PRO s.r.o. zameraná na predaj foto-video techniky si počínala aj v roku 2016 veľmi dobre a svoj segment úspešne rozvíjala.

Ďalšia dcérska spoločnosť Copygraf s.r.o., ktorá sa zameriava na reprografickú výrobu, sa po počiatočných turbulenciách stabilizovala, výsledok hospodárenia za rok 2016 je v medziach očakávaní s dobrým predpokladom rastu a rozvoja do budúcnosti.

V samotnej FaxCopy a.s. sme sa v roku 2016 zamerali na dobudovanie siete predajní a zavedenie nového konceptu kombinácie klasickej predajne FaxCopy a kaviarenskej časti pod značkou „FaxCafé“ v prevádzkach Trnava (Paulínska), Poprad (1. Mája) a v Bratislave (Mickiewiczova).

Karol Dittinger
predseda predstavenstva
FaxCopy, a.s. Bratislava



Orgány spoločnosti

Predstavenstvo

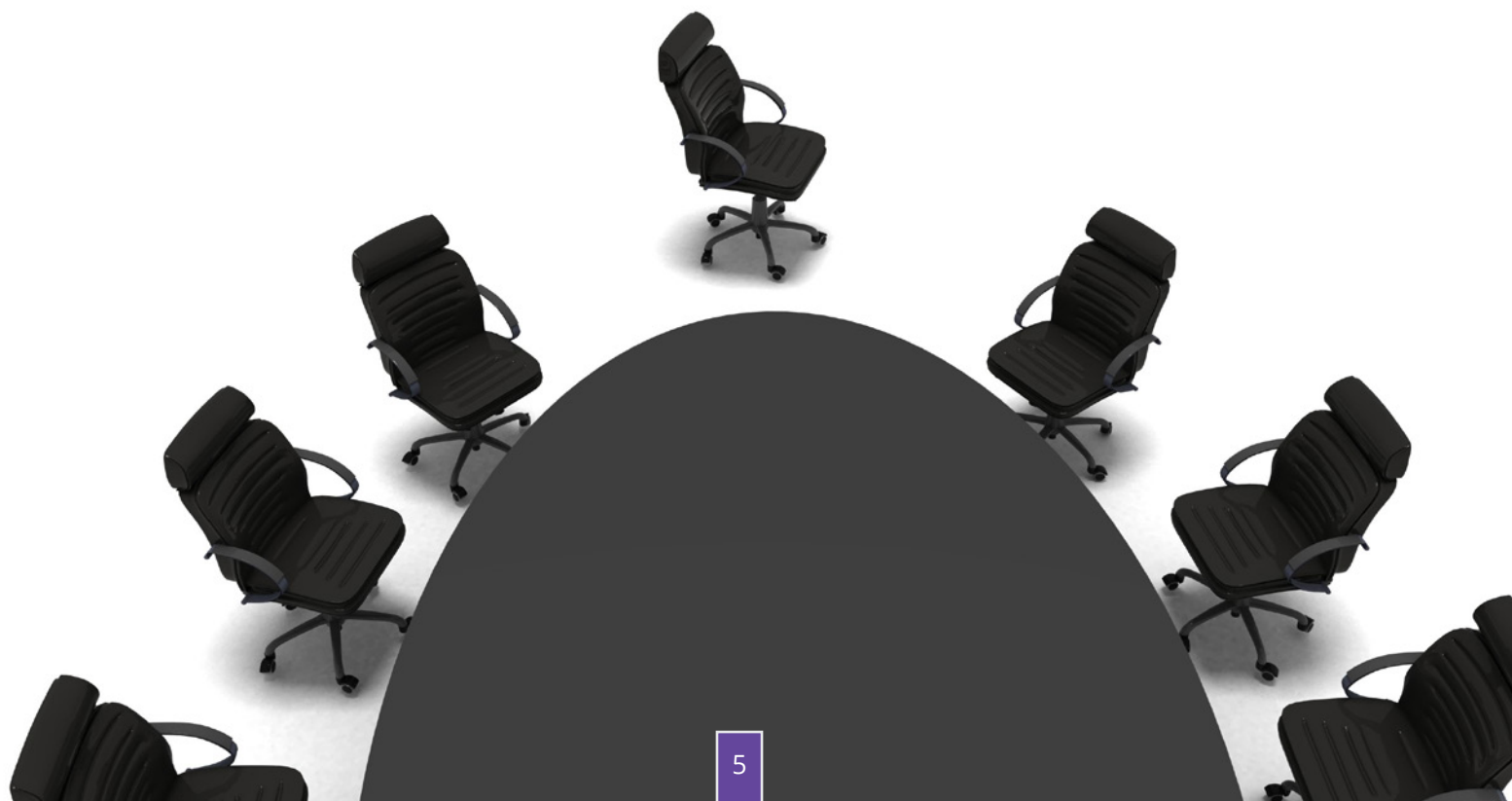
Ing. Karol Dittinger, predseda
Ing. Vladimír Ondrejčák, podpredseda
Ing. Miroslav Bartovič
Ing. Ľubica Brozmannová
Ing. Róbert Simonides

Dozorná rada

Ing. Janka Babaríková, predseda
Anton Kostov
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



Organizačná štruktúra

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 (do 30.9.2016)
E-shop

I. Región Bratislava 1

12 – predajňa BAS BA, Seberíniho 1 (predaj, služby)
13 – predajňa BAC BA, OC Centrál (predaj, služby)
14 – predajňa BAMBA, 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, Štefánikova 697 (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, Štefánikova 86 (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, Palatínova 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 / OC Galéria (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, Matice Slovenskej 14 (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)
76 – predajňa KEP Košice, Poštová 20 (predaj, služby)

VIII. Región SEVER-VÝCHOD

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

IX. Región Bratislava 2

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

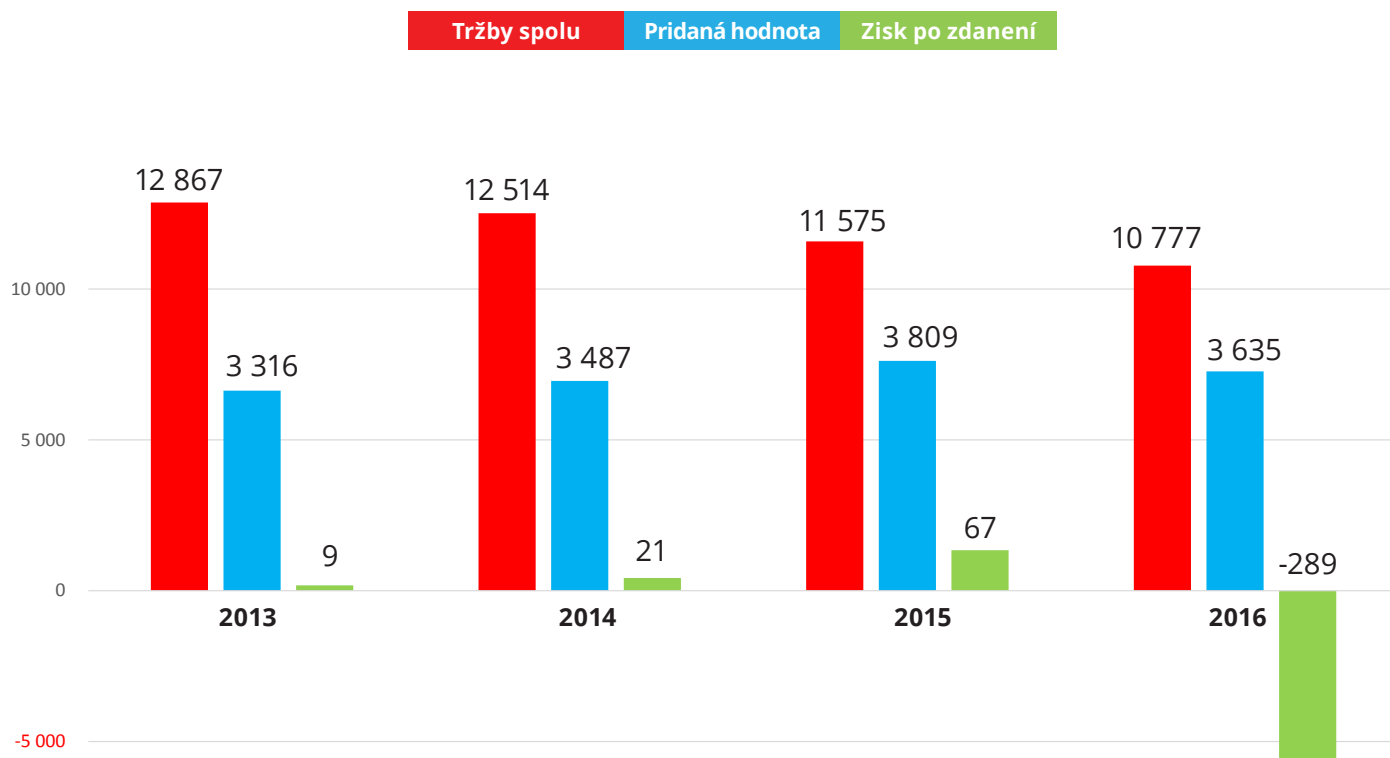
Základné ukazovatele



Obrat a zisk FaxCopy, a.s.

(údaje v tis. Eur)	2013	2014	2015	2016
Tržby spolu	12.867	12.514	11.575	10.777
predaj tovaru	8.358	7.712	6.363	5.226
služby	4.508	4.765	5.190	5.513
iné		37	22	38
Pridaná hodnota	3.316	3.478	3.809	3.635
Zisk pred zdanením	7	15	102	202
Daň z príjmu	-2	8	35	7
Zisk po zdanení	9	21	67	-289

Celkové zníženie tržieb spoločnosti FaxCopy v roku 2016 voči predchádzajúcemu roku ide na vrub vyčleneniu predaja foto-video do samostatnej spoločnosti FaxCopy PRO s.r.o. od 1.7.2015 prvá polovica roku 2015 bola ešte v rámci FaxCopy) a vyčleneniu výroby do Copygraf s.r.o. od 1.10.2016.



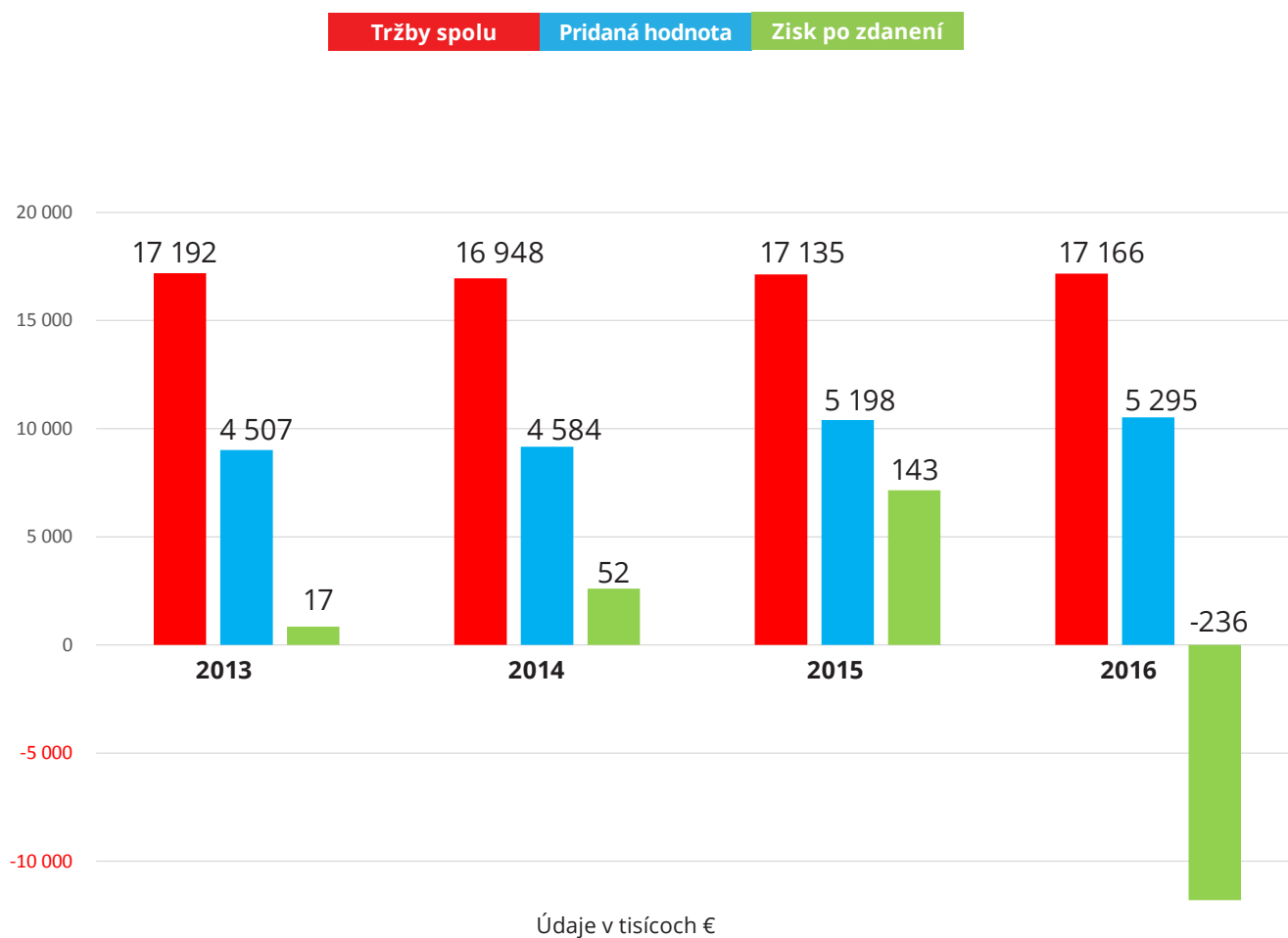
Údaje v tisícoch €

Základné ukazovatele



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

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, celkový zisk po zdanení naopak prudko poklesol z dôvodu vysokého nárastu nákladov.



Základné ukazovatele

štruktúra obratu podľa obratových skupín



Tak ako v predchádzajúcich rokoch aj v roku 2016 zostala spoločnosť FaxCOPY a.s. ostala verná svojmu zameraliu a orientácii na maloobchodné aktivity. Hlavné rozčlenenie maloobchodných aktivít ostalo nezmenené:

1. predaj tovaru
2. poskytovanie reprografických a grafických služieb

V obrate z predaja tovaru zaznamenala spoločnosť FaxCOPY a.s. pokles o 19,85 %. Tak ako minulý rok, tak aj v roku 2016 výrazne ovplyvnil pokles tržieb proces vyčlenenia predaja Foto-Video techniky z materskej spoločnosti FaxCOPY a.s. do dcérskej spoločnosti FaxCopy Pro s.r.o. Celkový pokles tejto tovarovej skupiny vo FaxCOPY a.s. bol vyše 1.1 mil. EUR.

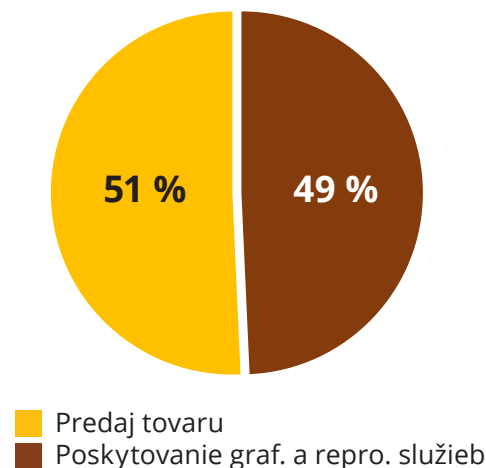
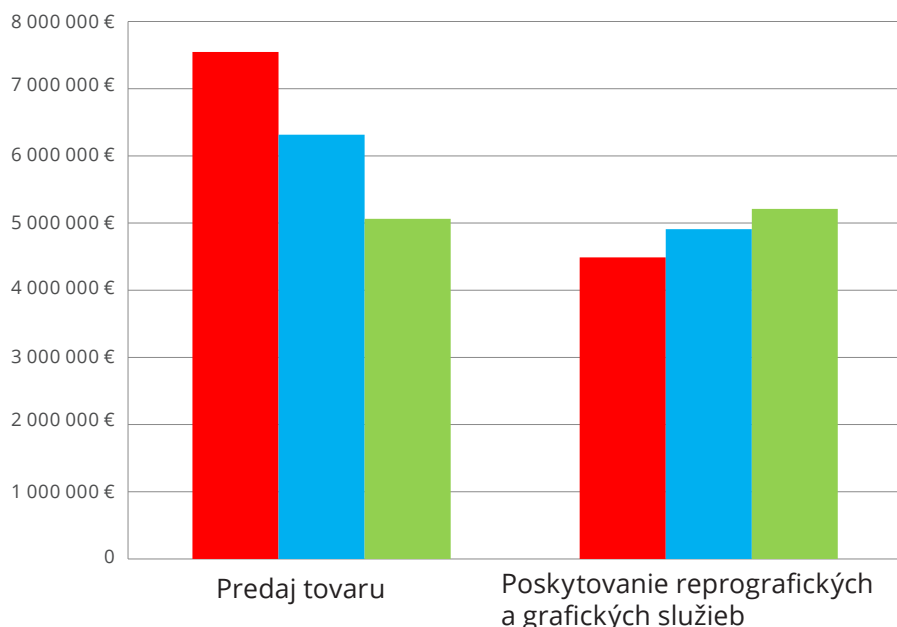
Tovarová skupina kancelárske potreby zaznamenala nárast v obrate 5,4 %. Nárast predaja zaznamenala aj tovarová skupina Papiere & Média a to o 8,6 %. Nedarilo sa v predaji spotrebného materiálu, kde sme zaznamenali medziročný pokles v obrate 7,6 %. Ostatné, menšie tovarové skupiny, zaznamenali pokles v obrate.

Poskytovanie štandardných reprografických a grafických služieb sa v roku 2016 rozšírilo o poskytovanie kaviarenských služieb v kaviarňach FaxCafé, ktoré sa podarilo v priebehu roku otvoriť ako súčasť našich predajní v troch mestách Trnava, Poprad a Bratislava. Celkový obrat v službách narástol o 6,15 %. V tradične poskytovaných službách sa potvrdil rastúci trend z minulých rokov a hlavne zameranie sa na poskytovanie služieb v ON LINE prostredí, kde sa dobre darí hlavne grafickým produktom. Veľký podiel na náraste zaznamenávajú však nielen produkty predávané on-line, ale aj služby poskytované za asistencie našich grafikov priamo v našich predajniach.

Produktové skupiny	Obrat 2014	Obrat 2015	Obrat 2016	porovnanie 2016-2015
Predaj tovaru	7 546 414	6 316 359	5 062 523	-19,85 %
Poskytovanie reprografických a grafických služieb	4 489 019	4 908 451	5 210 148	6,15 %

Vývoj obratu v produktových skupinách v rokoch 2014 až 2016

■ Obrat 2014
■ Obrat 2015
■ Obrat 2016



Trhové podiely a štruktúra tržieb

Kancelárske potreby

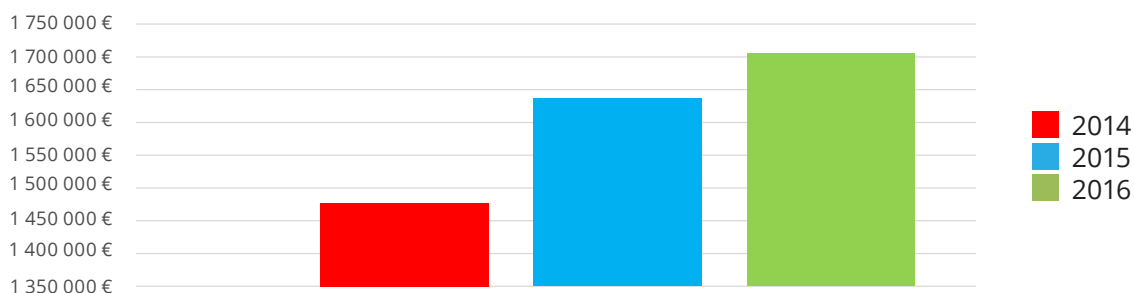
vývoj obratu



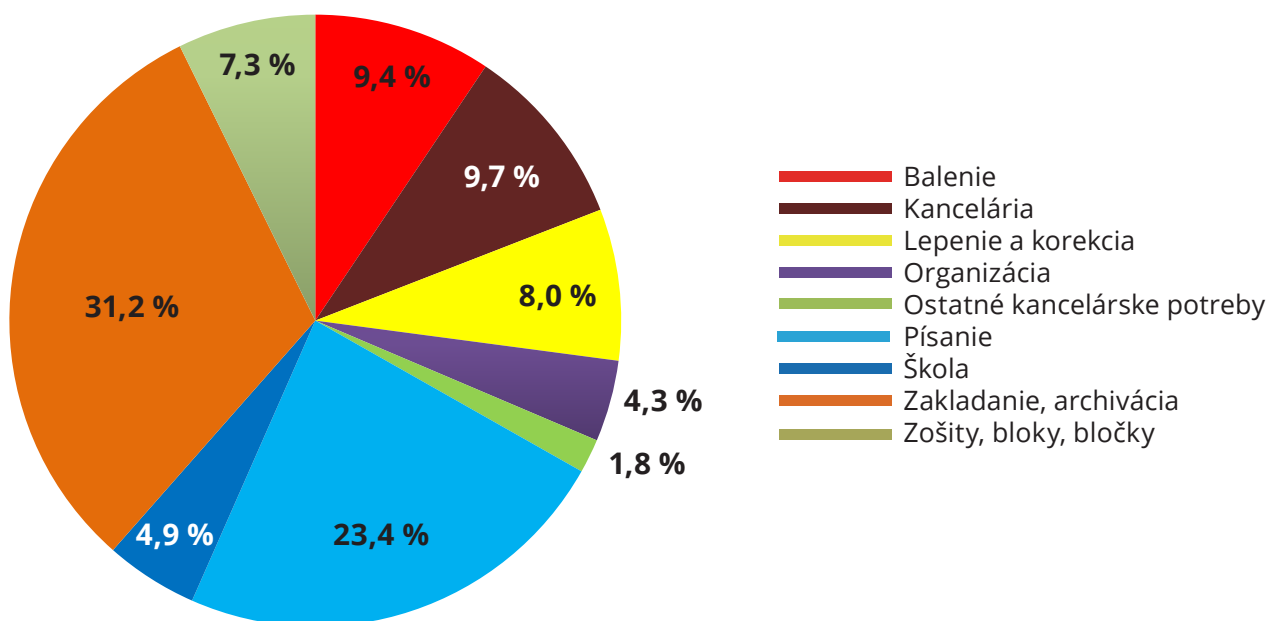
V roku 2016 sa nám v produktovej skupine kancelárskych potrieb podarilo dosiahnuť nárast tržieb oproti predchádzajúcemu roku o 4,2 %. Oproti minuloročnému nárastu 10,8 % je to nárast menší. Na náraste obratu v sortimente kancelárskych potrieb sa najväčšou mierou podieľa predaj sortimentu organizácie, u ktorého medziročný nárast prekročil hranicu 20 %.

OBRAT V EUR	2014	2015	2016	zmena 2015-2016
Kancelárske potreby	1 477 084 €	1 636 871 €	1 705 071 €	4,2 %
Spolu	1 477 084 €	1 636 871 €	1 705 071 €	4,2 %

Vývoj obratu v rokoch 2014 až 2016 v skupine Kancelárske potreby



Štruktúra obratu v skupine Kancelárske potreby v roku 2016

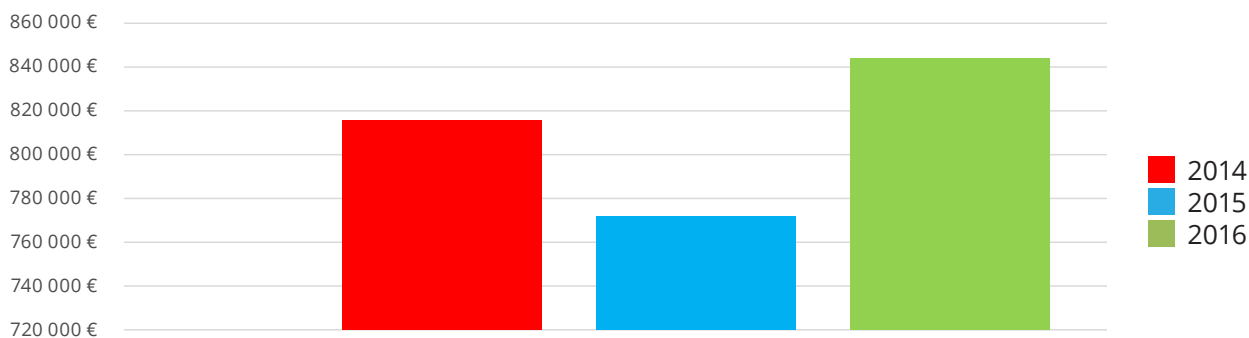




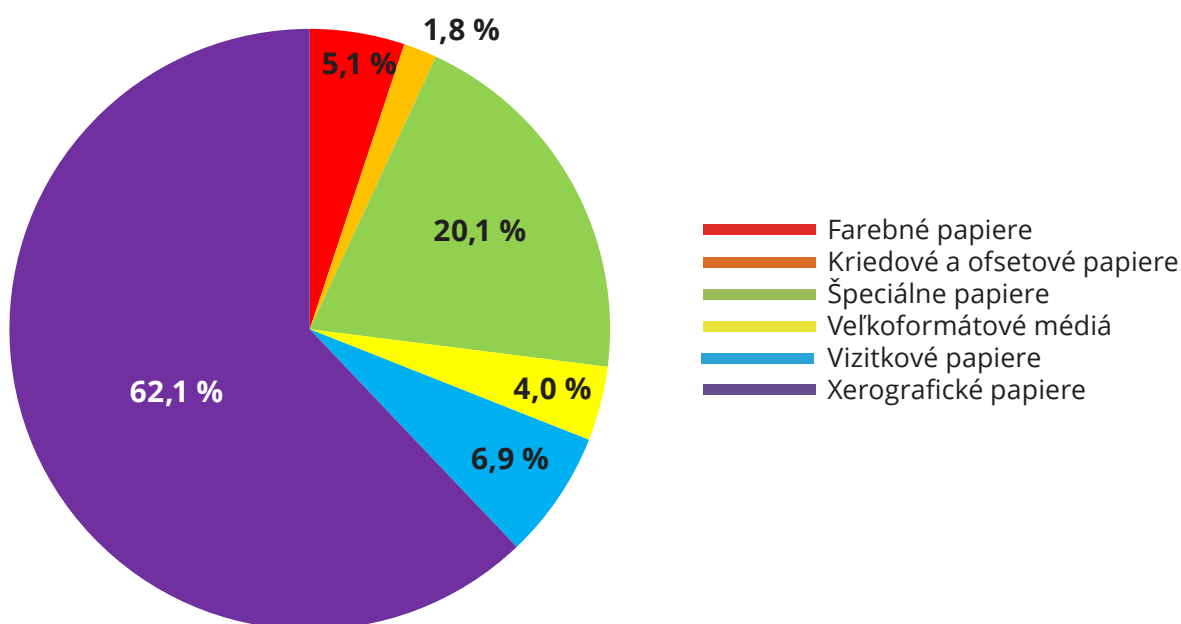
V produktovej skupine Papiere & Médiá je medziročný nárast o 9,4 %. Je to v porovnaní s minuloročným poklesom (4 %) výrazné zlepšenie, ktoré sa podarilo dosiahnuť napriek zvyšovaniu cien papiera zo strany dodávateľov a taktiež aj napriek všeobecnému trendu šetrenia papiera.

OBRAT V EUR	2014	2015	2016	Zmena 2015-2016
Papiere & Médiá	815 934 €	771 728 €	844 018 €	9,4 %

Vývoj obratu v rokoch 2014 až 2016 v skupine Papiere & Médiá



Štruktúra obratu v skupine Papiere & Médiá v roku 2016



Trhové podiely a štruktúra tržieb

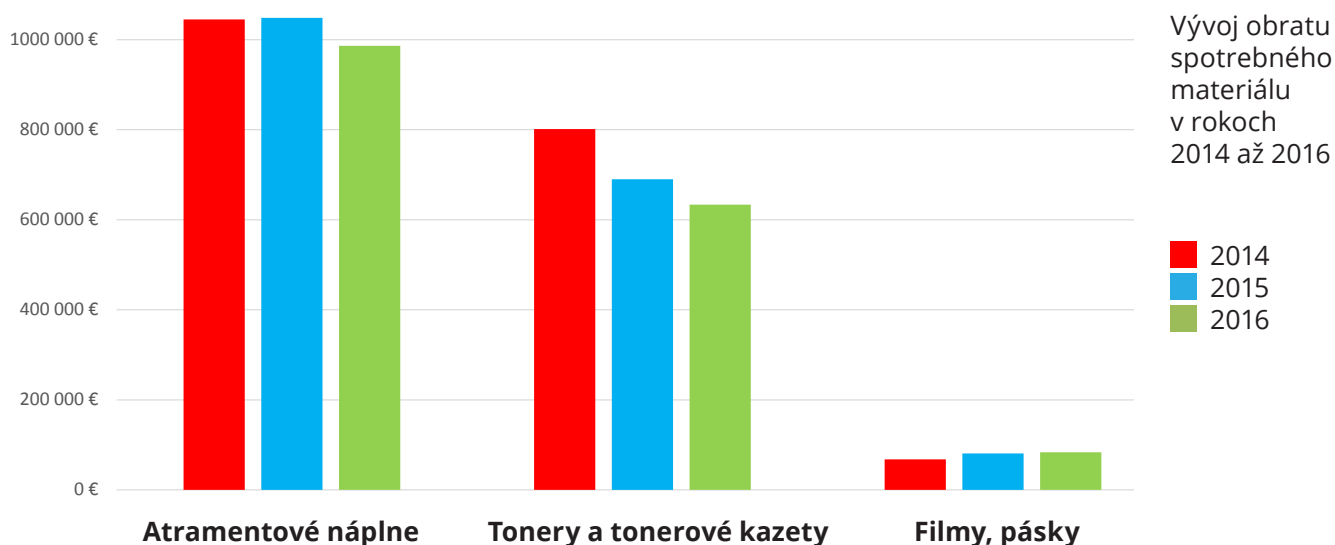
Spotrebný materiál

vývoj a štruktúra obratu



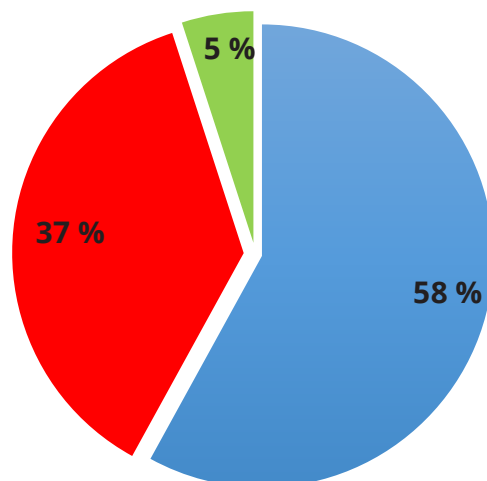
V produktovej podskupine spotrebných materiálov do kancelárskych zariadení, kde spadajú atramentové náplne, tonery a tonerové kazety a ostatné spotrebné materiály ako sú pásy, filmy, fotopapiere a podobne. FaxCOPY a.s. sa zameriava hlavne na predaj značkového spotrebného materiálu značiek Canon a HEWLETT PACKARD a alternatívnych atramentov a tonerov vlastných značiek FaxCOPY Premium Line a AHF. V tovarovej skupine spotrebných materiálov bol zaznamenaný pokračujúci medziročný pokles v obrate vo všetkých tovarových podskupinách. Celkový pokles tržieb je o 6,4 %. Na poklese obratu sa najväčšou mierou podieľa pokles predaja tonerov a tonerových kaziet, ktorý dosiahol 8,2 %. Zo značiek má najväčší pokles značkový spotrebný materiál CANON. Nárast tržieb sme zaznamenali pri predaji alternatívnych spotrebných materiálov vlastných značiek.

OBRAT V EUR	Vývoj obratu spotrebného materiálu v EUR			
	2014	2015	2016	zmena
Atramentové náplne	1 045 294 €	1 048 557 €	986 632 €	-5,91 %
Tonery a tonerové kazety	801 614 €	690 135 €	633 390 €	-8,22 %
Filmy, pásy	67 830 €	80 935 €	83 612 €	3,31 %
Spolu	1 914 738 €	1 819 627 €	1 703 634 €	-6,37 %



Štruktúra obratu spotrebného materiálu v roku 2016

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



Trhové podiely a štruktúra tržieb

Spotrebný materiál

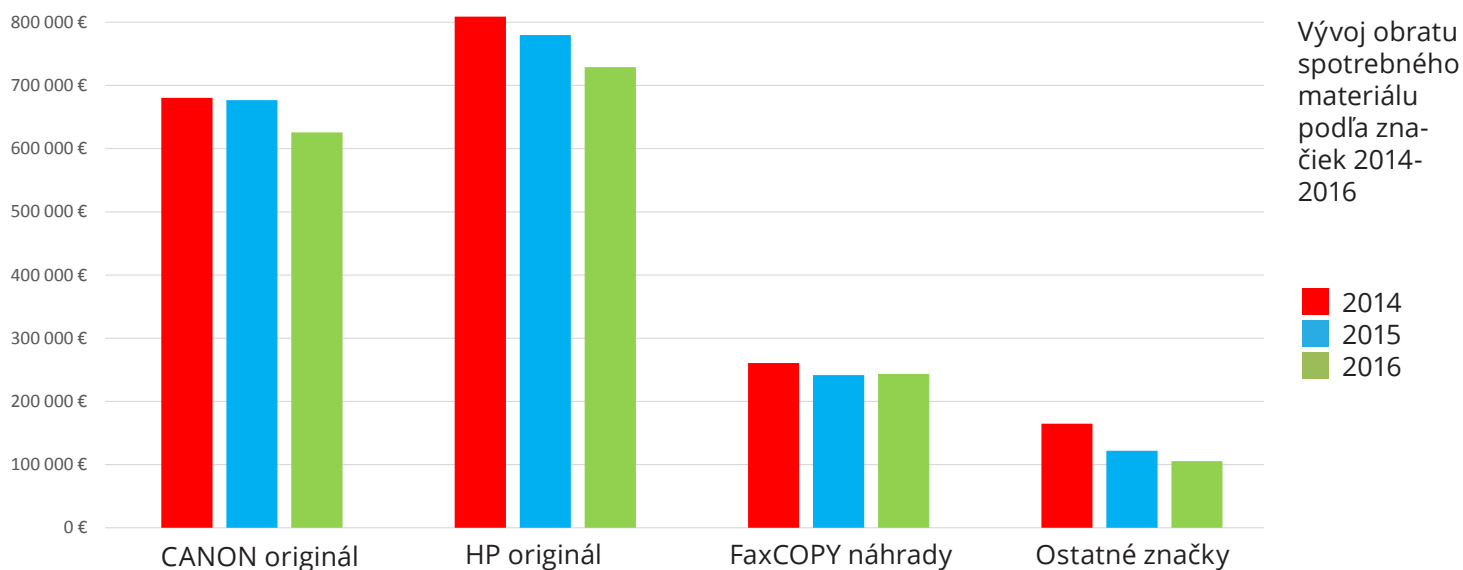
podiel značiek na obrate



Podiel značiek na obrate spotrebného materiálu

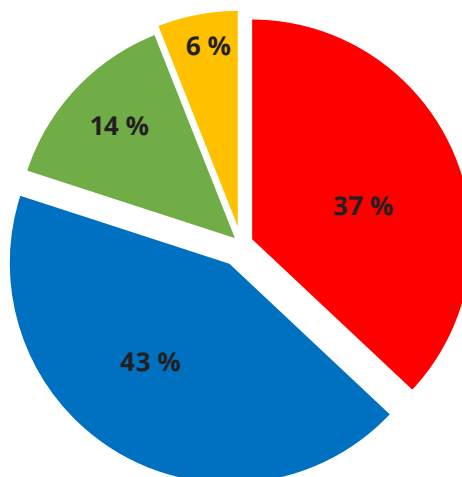
V roku 2016, tak ako v predošlé roky, sa najväčším podielom na obrate podieľajú značky HP (43 %) a Canon (37 %). Dosiahli 80 % obratu z celkového predaja spotrebných materiálov. Veľmi pekný podiel na obrate vo výške 14 % dosiahol predaj alternatívneho (kompatibilného) spotrebného materiálu vlastných značiek FaxCOPY Premium Line a AHF.

OBRAT V EUR	2014	2015	2016	zmena 2016-2015
CANON originál	680 383 €	676 616 €	625 751 €	-7,52 %
HP originál	808 955 €	779 801 €	729 000 €	-6,51 %
Ostatné značky	260 756 €	241 532 €	243 447 €	0,79 %
Náhrady	164 644 €	121 677 €	105 436 €	-13,35 %
Spolu	1 914 738 €	1 819 627 €	1 703 634 €	-6,37 %



Podiel značiek na obrate spotrebného materiálu 2016

■ Canon
■ Hewlett Packard
■ FaxCOPY
■ Ostatné značky

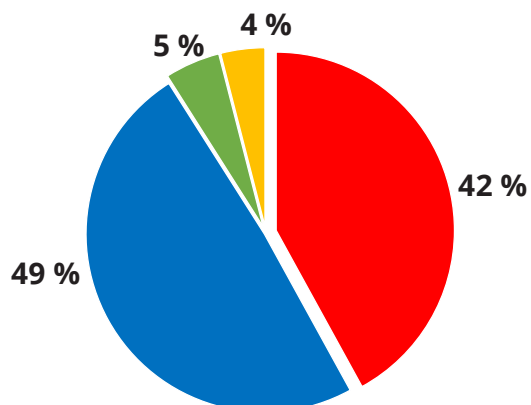
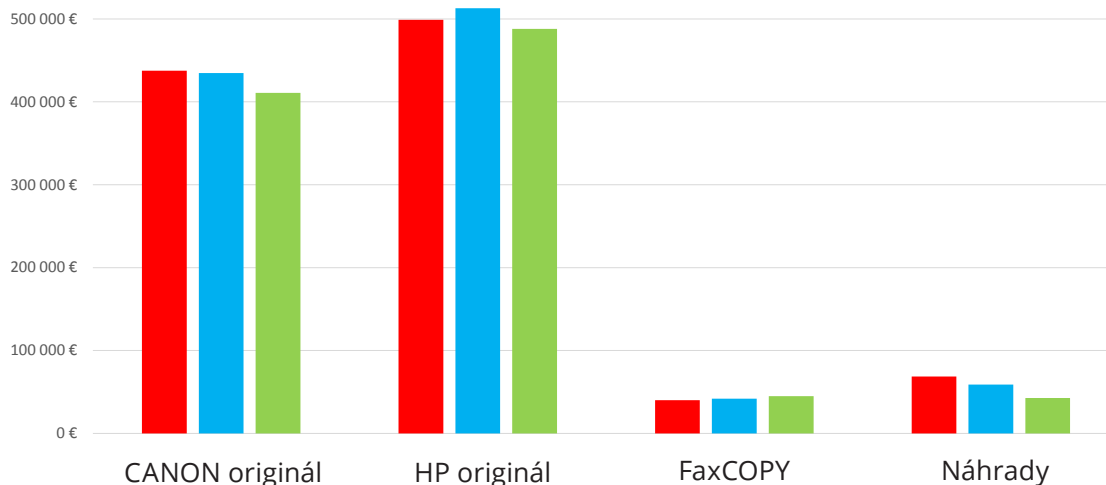




Vývoj predaja a podiel značiek na obrate atramentových náplní

Najväčší podiel na obrate má značka HP a to až 49 % celkového obratu v tejto tovarovej podskupine. Potom nasleduje značka CANON s podielom 37 % na obrate. Žiaľ obrat v tejto tovarovej podskupine má klesajúci trend. Oproti predošlému roku je to o 5,9 %. Poklesu sa nevyhli ani najviac predávané značky. Atramenty HP zaznamenali pokles predaja o 4,8 % a atramenty CANON o 5,5 %. Alternatívne atramenty značky AHF zaznamenali nárast na obrate o 7,1 %.

OBRAT V EUR	2014	2015	2016	zmena 2016 - 2015
CANON originál	437 506 €	434 729 €	410 871 €	-5,49 %
HP originál	499 056 €	512 898 €	488 073 €	-4,84 %
FaxCOPY	40 059 €	41 947 €	44 952 €	7,16 %
Ostatné značky	68 671 €	58 982 €	42 736 €	-27,54 %
Spolu	1 045 294 €	1 048 557 €	986 632 €	-5,91 %

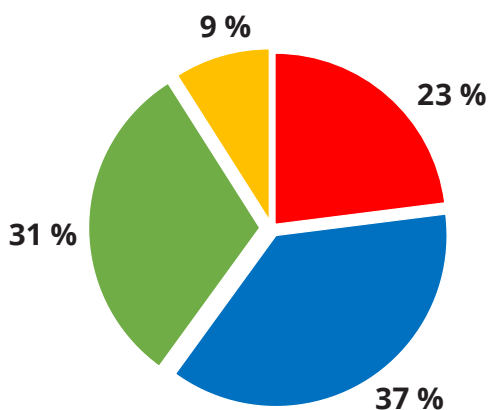
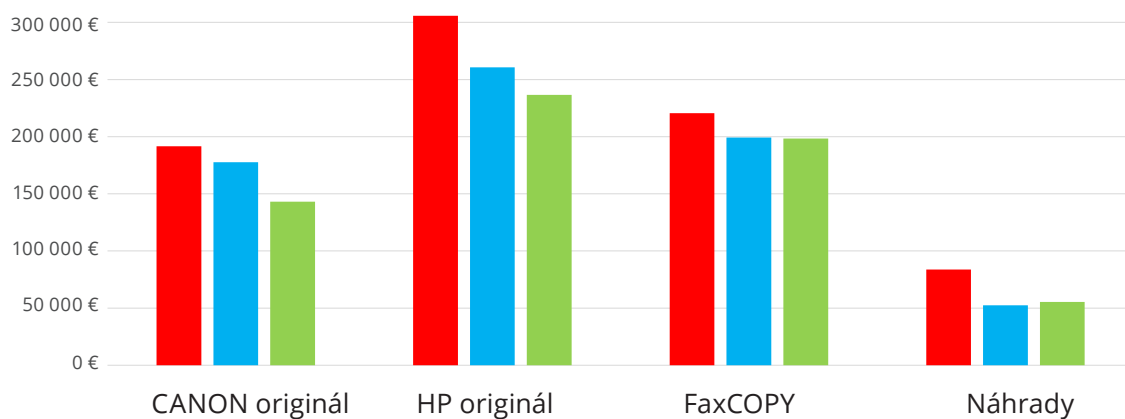




Vývoj predaja a podiel značiek na obrate tonerov a tonerových kaziet

Tento rok sme zaznamenali pokles v obrate tonerov a tonerových kaziet o 8,2 %. Značka HP si zachovala svoje dominantné postavenie pri predaji tonerov a tonerových kaziet s podielmi 37 %. Privátne značky FaxCOPY dosiahli 31 % podiel na obrate. Predaj kompatibilného spotrebného materiálu v segmente tonerov a tonerových kaziet sa udržal na úrovni predošlého roku. Najmenej sa darilo v tomto segmente značke CANON, pri ktorej sme zaznamenali pokles v obrate až o 19,5 %.

OBRAT V EUR	2014	2015	2016	zmena 2016 - 2015
CANON originál	191 543 €	177 624 €	143 062 €	-19,46 %
HP originál	305 760 €	260 711 €	236 545 €	-9,27 %
FaxCopy	220 607 €	199 301 €	198 311 €	-0,50 %
Ostatné značky	83 704 €	52 498 €	55 472 €	5,66 %
Spolu	801 614 €	690 135 €	633 390 €	-8,22 %



Podiel značiek na obrate tonerov a tonerových kaziet 2016

- CANON originál
- HP originál
- FaxCOPY
- Ostatné značky

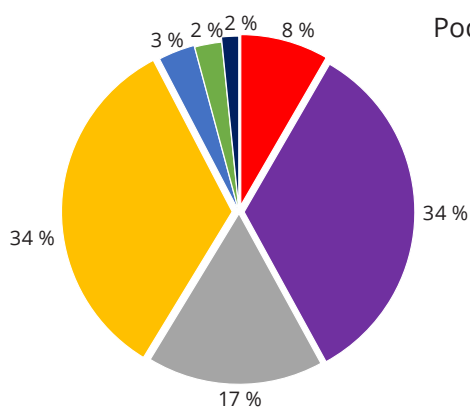
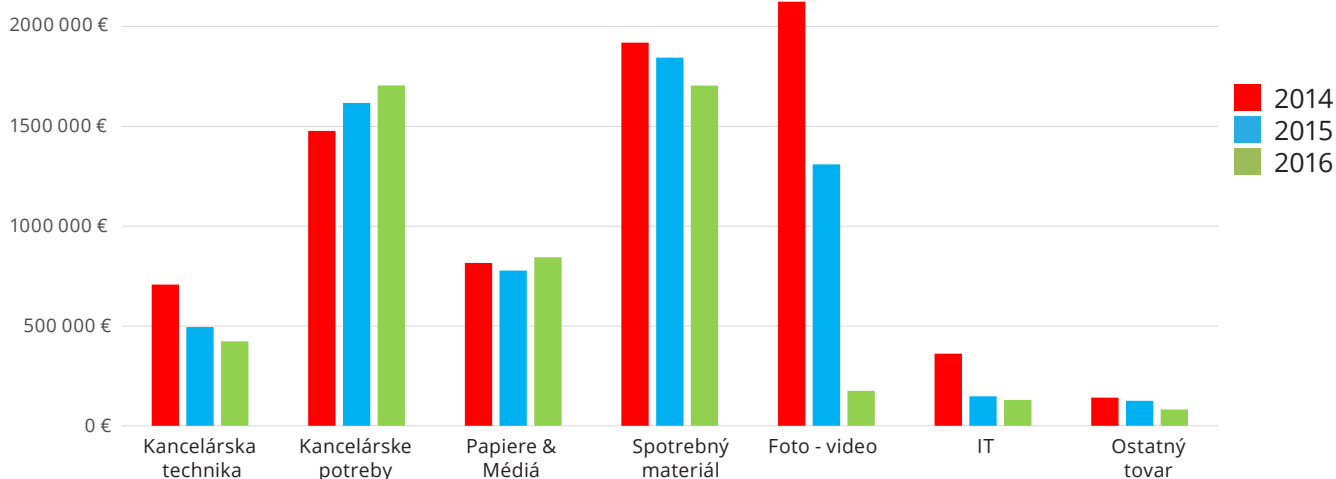
Ostatné tovarové skupiny



Medzi ostatné tovarové skupiny v členení predaja tovaru podľa FaxCOPY a.s. patria: Kancelárska technika s podielmi obratu na predaji tovaru 8 %, Foto-video s podielmi 3 % a IT s podielmi 2 %.

Vo všetkých týchto vedľajších tovarových skupinách sme zaznamenaný pokles v obrate. Okrem spomínaného odčlenenia predaja Foto-video techniky do dcérskej spoločnosti FC PRO s.r.o. je pokles spôsobený aj zmenou orientácie a spôsobu predaja v spoločnosti FaxCOPY a.s.. V posledných rokoch sa FaxCOPY a.s. profiluje so spoločnosti, ktorá sa zameriavala na predaj kancelárskej techniky a IT na spoločnosť poskytujúcu kvalitné služby a v predaji tovaru sa orientuje na predaj kancelárskych potrieb a spotrebného materiálu. Vo vedľajších tovarových skupinách za posledné roky došlo aj k výraznej zmene v spôsobe predaja. Tovar týchto skupín bol postupne stiahnutý z predajní a FaxCOPY ho ponúka už len v e-shope www.faxcopy.sk

Produktové skupiny	Tržby v EUR			"porovnanie 2015-2016"
	Tržba 2014	Tržba 2015	Tržba 2016	
Kancelárska technika	707 460	495 008	422 653	-14,62 %
Kancelárske potreby	1 477 084	1 617 599	1 705 071	5,41 %
Papiere & Médiá	815 934	777 273	844 018	8,59 %
Spotrebný materiál	1 918 915	1 844 170	1 703 634	-7,62 %
Foto-video	2 124 116	1 309 748	175 392	-86,61 %
IT	361 693	147 411	129 813	-11,94 %
Ostatný tovar	141 213	125 151	81 942	-34,53 %
	7 546 414	6 316 359	5 062 523	-19,85 %



Podiel tovarových skupín na obrate v roku 2016

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



FaxCopy, a.s. sa aj počas roku 2016 prezentuje ako tradičný poskytovateľ komplexnej ponuky služieb zameranej na reprografické služby, spracovanie a úpravu dokumentov a výrobu fotodarčiekov a grafických produktov v sieti svojich predajní. Investície v poskytovaní služieb smerovali v roku 2016 do nových technológií, vývoja on-line prostredia, zavádzania nových produktov a poskytovania kaviarenských služieb v novovybudovaných kaviarňach v našich prevádzkach v Trnave, Poprade a Bratislave na Mickiewiczovej ulici.

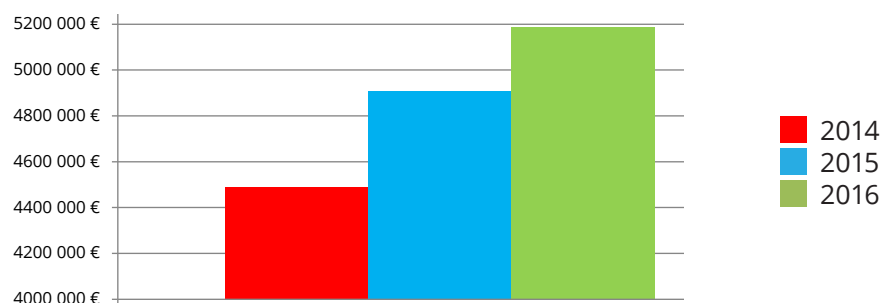
FaxCopy a.s., ako poskytovateľ reprografických služieb zaznamenal aj v roku 2016 klesajúci trend v monochromatickej tlači. Tento trend len čiastočne kompenzuje služba tlače fotografií na samoobslužných fotokioskoch, ktorá je dostupná vo všetkých predajniach FaxCopy, a.s. na celom Slovensku. K miernemu nárastu skupiny Výroba a spracovanie dokumentov prispievajú stále obľúbené finalizačné služby, hlavne viazanie dokumentov, ktoré dosiahlo medziročný nárast až 8 %.

K 15 % nárastu v skupine Doplnkových služieb prispela hlavne úspešne vyvíjajúca sa skupina - výroba pečiatok, ktorá vykazuje medziročný nárast v obrate v porovnávanom období až 32 %. Obľúbené sú i naďalej služby potlače textílií a grafické služby poskytované za asistencie zákazníkov. K priaznivému trendu vývoja tejto skupiny prispieva i zavedenie nových technológií ako UV potlač a gravírovanie.

Kaviarne FaxCafé sme otvorili aby sme našim zákazníkom spríjemnili návštevu u nás, spríjemnili čakanie na ich produkty a uľahčili posledné úpravy podkladov alebo aby si len tak posedeli a vychutnali výbornú kávičku. V ponuke máme široký sortiment káv, ktorých základ tvorí talianska káva Trieste. V ponuke sú čaje, horúca čokoláda, limonády, jogurtové nápoje, nealkoholické nápoje. Tiež alkohol a fľaškové víno. Rozšírili sme sortiment aj o chutné koláče, horúce panini Pierre Baquette a jemné pečivo ako napríklad croissanty, muffiny a štrúdle. Každý deň do 10,00 hod je v ponuke raňajkové menu sladké alebo slané. Osladiť život si môžete čokoládkami, ktoré sme len nedávno zaradili do ponuky. Spájajú chute, ktoré by Vám možno ani nenapadlo skombinovať.

OBRAT V EUR		2014	2015	2016	zmena 2016 - 2015
SLUŽBY	„Výroba a spracovanie dokumentov (reprografia, finalizácia dokumentov - viazanie, laminovanie, skladanie a iné)“	4 489 018 €	4 908 450 €	5 187 724 €	15,19 %
	„Doplnkové služby (grafické práce, pečiatky, vizitky, potlač predmetov, skenovanie, samoobslužné služby a iné)“				
	FaxCafé			22 424 €	
	Spolu SLUŽBY	4 489 018 €	4 908 450 €	5 210 148 €	6,15 %

Vývoj obratu v službách za roky 2014-2016



Dlhodobým zámerom predajnej siete FaxCopy naďalej zostáva zvýšenie maloobchodného predaja tovaru a služieb, zameraného hlavne na podporu predaja reprografie rozširovaním siete maloobchodných predajní na Slovensku, podporou predaja cez e-shop, inováciou výrobného procesu a zlepšením všeobecného zákazníckeho servisu.

Pre zefektívnenie predaja služieb sme v rámci priorít zadefinovali zákaznícky servis ako dôležitú súčasť podnikovej filozofie.

V roku 2016 sme v divízií maloobchodného predaja kládli dôraz na riešenie otázok súvisiacich s poskytovaním všeobecného zákazníckeho servisu z pohľadu spokojnosti zákazníka a jeho dojmov pri nakupovaní tovaru i služieb, jeho celkovej spokojnosti s návštevou predajne.

Vo vybraných maloobchodných predajniach FaxCopy sme zriadili ako pilotný projekt „FaxCafé v priestoroch predajne FaxCopy“. Cieľom tohto projektu je sprostredkovať zákazníkom zážitok z nakupovania v predajniach FaxCopy, keďže divízia maloobchodného predaja stojí hlavne na poskytovaní služieb, čo v niektorých prípadoch znamená viac času stráveného zákazníkom na predajni hlavne pri samoobslužnej práci.

Postupne v roku 2016 sme zriadili na predajni v Trnave na Paulínskej ulici, v Poprade na ul. 1. mája a nakoniec v Bratislave na Miczkiewiczovej ulici kaviarne FaxCafé, kde okrem kávy a nápojov ponúkame aj sladké dezerty, či chutné raňajky. Realizácia tohto projektu si vyžiadala rozsiahle investície nielen na rekonštrukciu uvedených prevádzok, ale aj na zakúpenie nových technológií z oblasti gastronómie a hlavne školenie nového personálu odborne zameraného na gastronómiu. Z hľadiska investícií, odbornosti, času a iných parametrov môžeme toto považovať za najväčší projekt roku 2016.

V rámci všeobecného zákazníckeho servisu ako súčasť celkovej podnikovej filozofie prispôbujeme aj zameranie porád regionálnych manažérov a vedúcich predajní s cieľom vyškolenia riadiacich pracovníkov a následne posúvania uvedenej filozofie aj na obslužný personál na predajniach FaxCopy.

V súvislosti so zákazníckym servisom sme v priebehu roka preškoliť všetkých zamestnancov predajnej siete FaxCopy na všeobecný zákaznícky servis a následne plánujeme v roku 2017, ak nám to finančná situácia umožní, pokračovať v školeniach obslužného personálu formou kaučingu priamo na predajni. Na vyhodnocovanie úspešnosti zákazníckeho servisu používame čiastkové výsledky z doplnkového predaja, hodnotenie Heuréka, výsledky z hodnotiaceho portálu Staffino a vyhodnocovanie sťažností zákazníkov. Rozvoj maloobchodného predaja je založený na pravidelnom vyhodnocovaní údajov spätnej väzby, bez čoho nemôže efektívne napredovať. Spätá väzba je u nás natoľko dôležitá, že každú jednu sťažnosť rieši osobne predseda predstavenstva. Dávame si na tom naozaj záležať, aby každý sťažovateľ dostal informáciu, ako sa s jeho sťažnosťou naložilo.

Pre ďalšie skvalitnenie zákazníckeho servisu sme po vyhodnotení výsledkov zavedenia vyvolávacieho systému na predajni v obchodnom centre (OC) Aupark Bratislava pokračovali v zavádzaní vyvolávacieho systému aj na predajni v Bratislave na Miczkiewiczovej ulici, ktorá patrí k predajniam s vysokou návštevnosťou.

Dlhodobým cieľom v rámci divízie maloobchodného predaja je rozširovať sieť maloobchodných predajní na Slovensku.

V rámci rozširovania siete sme síce neotvárali nové predajne FaxCopy, ale premiestnením existujúcich predajní do nových priestorov a zavádzaním poskytovaní úplne nových služieb v predajniach pôsobiach v aktuálnych priestoroch sme pokračovali v expanzii siete s cieľom získať najväčší podiel na trhu reprografie v maloobchodnom predaji.

V máji 2016 sme presťahovali pobočku v Lučenci do nového OC v Lučenci, taktiež sme v priebehu roka pokračovali s upevňovaním postavenia predajne v OC Forum Poprad a predajne v OC Optima Košice, ktoré sme otvárali na konci roku 2015.

V rámci spomínaného projektu „FaxCafé v priestoroch predajne FaxCopy“ sme otvorili zrekonštruované predajne s kaviarňou v Trnave na Paulínskej ulici, v Poprade na ul. 1. mája a nakoniec v Bratislave na Miczkiewiczovej ulici.

Dôležitá bola tiež realizácia projektu „Shop in Shop“, v rámci ktorého sme zaviedli rozšírenie portfólia produktov foto-video dcérskej spoločnosti FaxCOPY PRO v predajniach v OC Mlyny Nitra a OC Optima Košice.

Ďalším dlhodobým cieľom v predajnej sieti stále zostáva pokračovať v inovácií a ďalšom rozvoji systému pre podporu predaja reprografických služieb.

V roku 2016 sme pokračovali v investovaní do nových digitálnych technológií pre tlač a potlač predmetov. V rámci tohto procesu boli inštalované nové stroje pre plnofarebnú tlač IPC 600+ na vybraných predajniach.

Nadalej sme pokračovali vo vylepšení **centralizovanej výroby, pričom centrálnu výrobnú prevádzku** PrintStudio Bratislava **sme zlúčili s pobočkou** Copygraf Košice, ktorá sa tak stala samostatnou organizačnou zložkou s.r.o. ako dcérska spoločnosť FaxCopy zameraná na **centrálnu výrobu**, pričom z dôvodu riadenia, kontroly a efektivity práce sme výrobu z Košíc presťahovali do Bratislavy. 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 už v roku 2015 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 pracujeme na 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 prispôsobili priestorové usporiadanie prevádzok a stanovili jednotné procedurálne kroky pre každú predajňu.

Stanovené ciele predajnej siete FaxCopy boli splnené v uspokojivej miere, avšak hlavne značné investície v rámci nového projektu „FaxCafé v priestoroch predajne FaxCopy“ a dosiahnutý nízky nárast celkových tržieb iba o 2 % prispeli k nenaplneniu celkových očakávaní a nepodarilo sa tak dosiahnuť plánované hodnoty ekonomických ukazovateľov za rok 2016.

V roku 2017 bude predajná sieť pokračovať hlavne v podpore predaja reprografie, v skvalitnení zákazníckeho servisu ako **dôležitej súčasti podnikovej filozofie**, 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.

Z dôvodu dosiahnutého hospodárskeho výsledku FaxCopy za rok 2016 sme sa rozhodli pozastaviť investície do nových prevádzok v roku 2017. O to viac sa sústredíme na stabilizáciu personálneho obsadenia kľúčových predajní, pričom bude potrebné klásť veľký dôraz na výber vhodného personálu, v čom vidíme momentálne náš najväčší problém. Najväčšie rezervy identifikujeme stále v nedostatku a kvalite ľudských zdrojov na trhu práce.

Prioritou pre nadchádzajúce obdobie je zrealizovať projekty v oblasti personálneho rozvoja spoločnosti s dôrazom na splnenie špecifických cieľov:

- vytvoriť nový systém Person, ktorý bude zahŕňať nový dochádzkový systém, systém rozdeľovania provízií a podklady na mzdy,
- vytvoriť nové hodnotenie pre vedúcich predajní a regionálnych manažérov so zameraním na plnenie plánu,
- školenie na všeobecný zákaznícky servis, vzdelávanie výrobných pracovníkov,
- výber, prijímanie a adaptáciu zamestnancov s dôrazom na efektívne získavanie a výber zamestnancov hlavne do nových predajní.



REGIÓN BRATISLAVA 1

Nárast hospodárskeho výsledku v regióne o 38 % v porovnaní s rokom 2015 bol ovplyvnený predovšetkým nárastom v predajni OC Centrál o 89 % na 37 tisíc EUR vďaka výbornej práci vedúceho predajne a tiež zlepšením výsledkov dvoch predajní – novozriadená predajňa OC Bory dosiahla kladný výsledok vo výške 6 tisíc EUR v roku 2016 po prvý krát a predajňa OC Aupark po presťahovaní a znovuotvorení dosiahla zisk 24 tisíc EUR.

Na druhej strane sa regiónu nepodarilo splniť očakávané výsledky z dôvodu poklesu hospodárskeho výsledku predajne na Miczkiewiczovej ulici o 48 tisíc EUR, čo predstavuje pokles o 131 % v súvislosti s projektom FaxCafé a so zriadením kaviarne v priestoroch predajne a s tým spojenými investíciami a viac ako mesačným zatvorením predajne kvôli rekonštrukčným prácam. Návštevnosť kaviarne zatiaľ nie je uspokojujúca, pritom nedostatočné možnosti parkovania v okolí sa odrážajú na neustálom poklese návštevnosti samotnej predajne.

Významný negatívny dopad na výsledky regiónu malo aj neustále obmieňanie personálu, ktoré je spôsobené nedostatkom odborne zdatných zamestnancov z dôvodu vysokej ponuky pracovných miest a vývojom nezamestnanosti v regióne. V priebehu roku 2016 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- august 2016 – rekonštrukcia priestorov a nábytku podľa nového dizajnu, doplnenie 1ks samoobsluha, relokácia priestorov pre výrobu služieb a obsluhy zákazníkov v grafickej časti v predajni na Vajnorskej ulici
- september 2016 – kompletná rekonštrukcia priestorov predajne na Miczkiewiczovej ulici, zriadenie novej kaviarne v priestoroch predajne, nové interiérové vybavenie, pulty, nový dizajn samoobsluhy, zriadenie nových sociálnych zariadení v rámci kaviarne pre verejnosť (2 x toalety), sťahovanie grafických služieb na poschodie

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky tovaru a služieb:

- september 2016 – zriadenie novej kaviarne v priestoroch predajne na Miczkiewiczovej ulici, kde okrem kávy a nápojov ponúkame aj sladké dezerty, či chutné raňajky
- zrýchlenie služieb, zavedenie vyvolávacieho systému pre zákazníkov predajne na Miczkiewiczovej ulici
- doplnené ďalšie zariadenie samoobslužného printshopu na celkovo 3ks v predajni na Vajnorskej ulici

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- kompletná obmena personálu vrátane vedúceho predajne v OC Central
- zmena obsadenia pozície vedúceho predajne v OC Bory Mall, ktorý sa následne presunul na predajňu v OC Central
- zmena obsadenia pozície vedúceho predajne na Miczkiewiczovej ulici, ktorý bol presunutý z predajne v OC Central, zároveň doplnenie stavu o novú pozíciu čašníčka – 2 osoby
- vo februári boli vytvorené a obsadené nové pracovné miesta pokladníkov v predajni v OC Aupark, preto že obsluha v predajni kapacitne nestíhala množstvo zákazníkov, v novembri celá zmena vymenená
- zmena obsadenia pozície grafického pracovníka v predajni na Vajnorskej ulici, v predajni na Seberíniho ulici, v predajni v Petržalke na Vlasteneckom námestí
- celkovo sa v regióne za rok 2016 vymenilo asi 20 zamestnancov, fluktuácia je vysoká a vzhľadom na vývoj nezamestnanosti v regióne môže ísť o dlhodobý proces

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- letákové propagačné akcie a zľavové akcie po otvorení kaviarne na Miczkiewiczovej ulici, v mesiaci september a október

REGIÓN BRATISLAVA 9

Pokles hospodárskeho výsledku v regióne o 13 tisíc EUR, čo predstavuje pokles o 29 % v porovnaní s rokom 2015 sa odrazil na okamžitej výmene vedúceho predajne v OC Eurovea a následnej kompletnej výmenou personálu. V priebehu roku 2016 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- zmena obsadenia pozície vedúceho predajne v OC Avion, zmena obsadenia pozície grafického pracovníka
- kompletná výmena personálu v rámci vedúceho predajne v OC Eurovea (presunutý z predajne na Miczkiewiczovej ulici), pôvodný vedúci predajne bol prepustený



Stabilitu celého regiónu a kvalitu jeho hospodárskeho výsledku obvykle ovplyvňuje kľúčová predajňa v OC City Aréna v Trnave, v ktorej však v roku 2016 došlo k opakovanej obmene zamestnancov, čo sa prejavilo na celkovom nesplnení očakávaných výsledkov kľúčovej predajne v regióne.

Na nepriaznivý výsledok a pokles jeho hospodárskeho výsledku o 82 % oproti predchádzajúcemu roku regiónu mala výrazný vplyv aj dosiahnutá strata predajne v Trnave na Paulínskej ulici vo výške 55 tisíc EUR v súvislosti s projektom FaxCafé a so zriadením kaviarne v priestoroch predajne a s tým spojenými investíciami. Toto rozšírenie ponuky o kaviarenské služby sa prejavilo vo zvýšení návštevnosti samotného predajného priestoru, ale zatiaľ len v miere, ktorá nepostačuje na pokrytie nákladov spojených s prevádzkou réžiou. O pokles hospodárskeho výsledku sa pričínili aj zmeny spôsobu predaja služieb a zriadenie ďalšieho predajného miesta v trnavskej predajni v OC City Aréna, kam boli premiestnené niektoré pracoviská poskytujúce služby ako veľkoformátová tlač, potlač predmetov a grafické pracoviská. Prenesenie pracovísk so sebou prinieslo aj premiestnenie podstatnej časti zákazníckeho spektra.

Na druhej strane však treba vyzdvihnúť predajňu v Pezinku, ktorá svojimi dobrými dosiahnutými výsledkami prekročila plán o 15 %.

Samotný región je momentálne bez vlastného regionálneho manažéra a riadenie regiónu je rozdelené podľa predajní medzi manažérov zo susedných regiónov ako dočasné riešenie vzniknutej personálnej situácie.

V priebehu roku 2016 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- február 2016 – rozsiahla rekonštrukcia priestorov v predajni na Paulínskej ulici v Trnave, rozčlenenie priestoru na FaxCopy a FaxCafé v rámci realizácie nového konceptu kaviareň vo FaxCopy, nové interiérové vybavenie, kompletne zariadenie kaviarne vrátane technológií

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky tovaru a služieb:

- marec 2016 – v rámci spojenia kaviarne a predajne na Paulínskej ulici v Trnave rozšírenie ponuky samoobslužných printshopov a samoobslužných tlačových zariadení, rozšírenie ponuky služieb o výrobu vizitiek a pečiatok na počkanie
- marec 2016 – rozšírenie ponuky FaxCafé v predajni na Paulínskej ulici v Trnave zriadenie novej kaviarne, kde okrem kávy a nápojov ponúkame aj sladké dezerty, či chutné raňajky
- v predajni v OC City Aréna v Trnave bola skvalitnená ponuka farebnej tlače zaradením stroja IPC 600+
- v októbri 2016 bolo v predajni v OC City Aréna Trnava zrealizované rozšírenie a prestavba v sekcii kancelárskych potrieb o nové produkty v sortimente, samoobslužný predaj kancelárskych potrieb bol v spolupráci s produktovým manažérom výrazne posilnený

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- výraznou personálnou obmenou prešla predajňa v OC City Aréna Trnava – počas roka 2016 bol trikrát vymenený vedúci predajne a zároveň sa vymenila aj väčšina personálu
- od marca 2016 do decembra 2016 predajňa v OC City Aréna Trnava spadala pod právomoc manažéra regiónu JUH
- od júla 2016 predajňa na Paulínskej ulici v Trnave spadá pod právomoc manažéra regiónu SEVEROZÁPAD
- august 2016 – zmena obsadenia pozície vedúceho predajne v predajni na Paulínskej ulici v Trnave v súvislosti s rozšírením činností o kaviareň
- od novembra 2016 zmena obsadenia pozície vedúci predajne v OC City Aréna Trnava
- zmena obsadenia pozície grafického pracovníka v predajni Senica
- opakovaná výmena na pozícii predavač v priebehu roka v predajni Pezinok

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- počas roka prebiehala podpora návštevnosti prevádzok v Trnave umiestnením reklamných smerových tabúľ centre mesta a na podporu predaja kaviarenských produktov prebehol dvojfázový roznoš letákov v okolitých mestských častiach, na školách a na sídliskách



Región dosiahol nárast hospodárskeho výsledku o 17 %, čo je vzhľadom na veľkosť regiónu v absolútnej hodnote pozoruhodný výsledok v sume 218 tisíc EUR. Všetky predajne dosahujú kontinuálny nárast čistého zisku, ešte výraznejší nárast má predajňa v Topolčanoch, a to hlavne vďaka obchodným aktivitám uskutočňovaným aj mimo predajne. Najlepšou predajňou regiónu je dlhodobá predajňa Piešťany. Na uspokojivý výsledok regiónu mala vplyv aj stabilita personálneho obsadenia pozícií vedúcich predaní, ktorí svojou vytrvalosťou, cieľavedomou a systematickou prácou nie len že ovplyvnili priame obchodné aktivity, ale aj organizačne zabezpečovali vysokú efektivitu práce podriadených zamestnancov v predajniach.

V priebehu roku 2016 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- august 2016 – vymaľovanie interiéru v dizajne FaxCopy v predajni Piešťany, Nové Mesto nad Váhom, Trenčín a Topolčany

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky tovaru a služieb

- január 2016 – výmena veľkokapacitnej farebnej tlačiarne za novú technologicky modernejšiu multifunkčnú digitálnu technológiu Canon iPC 600+ v predajni Piešťany
- február 2016 – umiestnená nová technológia, laminovačka formátu A2, rozšírenie ponuky služieb o možnosť laminovania formátu A2 v predajni Topolčany a Piešťany
- apríl 2016 – modernizácie technológie skladania veľkoformátovej tlače osadením novej elektrickej skladacky Este 2300 v predajni Topolčany
- september 2016 – modernizácie technológie veľkokapacitného rezania na nový výkonnejší model Ideal 4705 v predajni Nové Mesto nad Váhom

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- zmena na pozícií predavač v predajni Nové Mesto nad Váhom

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- propagácia na lokálnej úrovni prebehla umiestnením 50m2 exteriérových bannerov na podporu kampaňových akcií na frekventovaných miestach regiónu
- obchodné aktivity na dodávku kancelárskych potrieb a spotrebného materiálu priniesla regiónu objednávky od obchodných zmluvných partnerov (medzi významných odberateľov patria Glas Trösch s.r.o., EKOM spol.s r.o., JUDr. Roman Kvasnica, advokát, s.r.o., Trnavská vodárenská spoločnosť, a.s., ON Semiconductor Slovakia, a.s., Babcock & Wilcox Slovakia s.r.o. Trenčín, DobrýPodnik s. r. o. Trenčín, Regionálna veterinárna a potravinová správa Topolčany, DECODOM, spol. s r.o. Topolčany)



Región s hospodárskym výsledkom 313 tisíc EUR, čo predstavuje nárast o 27 % oproti roku 2015, je najlepším regiónom na Slovensku s najvyššou hodnotou dosiahnutého čistého zisku za regióny, s najlepším regionálnym manažérom. Všetky predajne dosiahli nárast, a to bezpochyby vďaka stabilite personálu na pracovných pozíciách a výborným obchodníckym zručnostiam zamestnancov. Najvýznamnejší vplyv na výborné výsledky mala predajňa Nitra, ktorá sa so ziskom 130 tisíc stala najlepšou predajňou na Slovensku a ktorej vedúci predajne bol vyhodnotený ako najlepší na Slovensku. Treba spomenúť, že k vynikajúcim výsledkom a úspechu celého regiónu veľkou mierou prispeli tiež predajňa Levice, Komárno a aj predajňa Šaľa. Predajňa v Šali je síce malá, ale dosiahla najvyšší percentuálny nárast oproti roku 2015 s hodnotou 45 %. Manažér regiónu obhájil ocenenie „regionálny manažér roka“ za nadpriemerné plnenie plánu za rok 2016.

V priebehu roku 2016 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- november 2016 – v Nitre bola v zriadená predajňa foto-video dcérskej spoločnosti FaxCopy PRO v rámci projektu „shop in shop“, čím sa rozšírilo portfólio ponuky produktov

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- v predajni v Nitre bola skvalitnená ponuka farebnej tlače zaradením stroja IPC 600+.
- na predajniach v Leviciach, Komárne a v Nitre bola skvalitnená ponúkanú farebnú tlač osadením nových zariadení IRAC5240

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- personálnou výmenou prešla predajňa v Komárne, po odchode grafika na pozíciu do Bratislavy boli obsadené dve miesta novými grafikmi so zámerom expanzie na maďarský trh

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- v roku 2016 predajňa v Leviciach pokračovala v dodávkach kopírovacích služieb pre spoločnosť Inžinierske stavby Košice v celkovom objeme 42 tisíc EUR, k významným partnerom v regióne patria aj Mesto Komárno, RIEKER OBUV s.r.o., TeamPrevent Santé s. r. o., Hessel Slovakia s. r. o. a celý rad iných



Hospodársky výsledok regiónu s poklesom o 43 tisíc EUR teda o 26 % oproti roku 2015 bol výrazne ovplyvnený uskutočnenými investíciami v regióne. Sťahovanie predajne v Lučenci do nových priestorov v OC sa prejavilo na poklese výsledku predajne o 292 % (40 tisíc EUR) a rekonštrukcia predajne v Žiari nad Hronom sa prejavila na poklese výsledku predajne o 24 % (6 tisíc EUR).

Pretože sa v meste Banská Bystrica nachádza Univerzita Mateja Bela a vo Zvolene zase Technická univerzita, výsledok regiónu výrazne ovplyvnila efektívnosť kampane Diplomovky. Preto sa región sústreďuje najmä na akcie a propagáciu značky a služieb FaxCopy medzi študentmi týchto univerzít, nakoľko títo sú veľmi senzitívni na podporu ich činnosti a ich rôznych projektov, čo v budúcnosti ocenia svojou návštevnosťou a opakovaným využitím našich služieb.

V priebehu roku 2016 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- máj 2016 – presťahovanie predajne v Lučenci do nákupného centra OC Galéria Lučenec
- kompletná rekonštrukcia interiéru predajne v Žiari nad Hronom

2. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- zavedenie veľkoformátovej tlače na predajniach v OC Galéria Lučenec a v Žiari nad Hronom
- zvýšenie počtu zariadení samoobslužných printshopov z dvoch na tri kusy v predajni vo Zvolene

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- v predajni Lučenci po presťahovaní do nákupného centra bol zvýšený počet zamestnancov z 2 na 5
- v predajni v Banskej Bystrici na ul. J. Kráľa bolo nanovo obsadené miesto vedúceho predajne marci 2016 avšak jeho pracovný pomer bol v auguste 2016 ukončený v skúšobnej dobe

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- apríl 2016 – v rámci Banskej Bystrice bola propagovaná spoločnosť FaxCopy na Univerzitnej noci čítania, akcia bola podporená tlačou plagátov, počas čítania nových kníh bola na 7 stanoviskách propagovaná najmä kampaň Diplomovky 2016, ktorá je zameraná najmä na študentov vysokých škôl
- vo Zvolene bola ponuka spoločnosti propagovaná v športovom centre Orlík, čo je to miesto, kde sa konajú firemné akcie, zvolenská predajňa sponzorovala beh okolo priehrady vo Zvolene, kde bola umiestnená reklama počas športovej súťaže
- máj 2016 – propagácia tovaru a služieb presťahovanej predajne v OC Galéria v Lučenci



Región v ukazovateli hospodárskeho výsledku dosiahol síce nárast 22 % oproti roku 2015, ale hodnoty stále nedosahujú plánované výsledky hlavne v porovnaní s dosiahnutými výsledkami iných regiónov. Medziročný nárast čistého zisku bol dosiahnutý hlavne lepšími výsledkami obidvoch predajní v Žiline, hlavne v predajni v OC Aupark Žilina, ktorá sa po reorganizácii koncom roka 2015 stala rýchloobrátkovou predajňou, kde sa predáva tovar a služby hlavne grafického charakteru a tlač do formátu A0 a všetka ostatná výroba bola sústredená na predajňu na Bernolákovu ulici, kde sa nachádza aj priestor s oddelenou výrobou pre obidve predajne. Obidve spomínané predajne sú kľúčovými predajňami v regióne a napriek zvýšeným tržbám sa im plánované hodnoty výsledku nepodarilo dosiahnuť.

Najziskovejšou predajňou v regióne je predajňa Martin, ktorá dosahuje uspokojivé stabilné výsledky už niekoľko rokov po sebe.

Región zostáva aj v roku 2016 ako jeden z problémových, a to hlavne z dôvodu nedoriešených personálnych otázok, nedostatočnej odbornosti nového obslužného personálu v oboch predajniach v Žiline a tiež dôvodu neobsadenej pozície regionálneho manažéra. Región momentálne spadá pod priame riadenie generálneho riaditeľa.

V priebehu roku 2016 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- skvalitnenie farebnej tlače so zaradením stroja IPC600+, rozšírenie samoobslužnej tlače fotografií o ďalší stroj Kodak v predajni Žilina Bernoláková ulica

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- zmena na pozícii vedúceho predajne na Bernolákovej ulici v Žiline, výmena odborného grafického a obslužného personálu
- výmena odborného grafického a obslužného personálu predajňa v OC Aupark Žilina
- zmena obsadenia pozície grafického pracovníka v predajni Prievidza

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

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



Región dosiahol medziročný pokles hodnoty hospodárskeho výsledku o 28 %, pričom hospodársky výsledok bol ovplyvnený predovšetkým pomalým nábehom tržieb novej predajne v OC Optima Košice, ktorá sa otvárala koncom roka 2015 a tiež strata predajne v Košiciach na Poštovej ulici (odčlenenej od spoločnosti Copygraf s.r.o. začiatkom roka 2016) z dôvodu veľmi nízkej návštevnosti predajne. Veľký pokles hodnoty hospodárskeho výsledku o 54 % zaznamenala predajňa v Prešove na Tkáčskej ulici, kde z tohto dôvodu došlo k personálnej zmene na pozícii vedúceho predajne.

Naopak treba spomenúť predajňu v OC Aupark Košice, ktorá dosiahla nárast 6 % a patrí v regióne k najlepšej predajni a udržala si prvenstvo aj v návštevnosti a s počtom zákazníkov patrí k najnavštevovanejším predajniam na Slovensku.

V priebehu roku 2016 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Zmena predajných priestorov:

- 31.decembra 2016 – zrušenie predajne Košice, Poštová ulica
- august 2016 – zriadenie predajne foto-video dcérskej spoločnosti FaxCopy PRO v rámci projektu „shop in shop“

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- skvalitnenie farebnej tlače so zaradením IPC 600+, rozšírenie samoobslužnej tlače fotografií o ďalšie zariadenie Kodak v predajni OC Aupark Košice
- august 2016 – rozšírenie predaja produktov foto-video v rámci projektu „shop in shop“ dcérskej spoločnosti FaxCOPY PRO

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- kompletná výmena odborného grafického a obslužného personálu vrátane vedúcej predajne v predajni na Tkáčskej ulici v Prešove
- opakovaná výmena grafického personálu z dôvodu nezvládania stresu pri počte zákazníkov v predajni OC Aupark Košice

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

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



V roku 2016 zaznamenal región pokles v hodnote hospodárskeho výsledku o 38 %, čo spôsobila hlavne rozsiahla rekonštrukcia predajne a zriadenie projektu FaxCafé v priestoroch predajne v Poprade na ulici 1. mája a hospodársky výsledok tiež výrazne ovplyvnila aj novootvorená predajňa v OC Forum Poprad, ktorá ešte nie je etablovaná na trhu, tak ako sa očakávalo.

Ostatné predajne v regióne dosahujú dlhodobo uspokojivé výsledky hlavne vďaka stabilite odborného personálu. Pozícia regionálneho manažéra v roku 2016 zostáva neobsadená, pričom vedúce predajní spadajú priamo pod riadenie generálneho riaditeľa.

V priebehu roku 2016 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- jún 2016 – rozsiahla rekonštrukcia predajných priestorov v predajni na ulici 1. mája v Poprade, rozčlenenie priestoru pre predajňu a pre kaviareň v rámci projektu FaxCafé, kompletne vybavenie a zariadenie kaviarne vrátane inštalácie technológií

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- rozšírenie ponuky FaxCafé v predajni na ulici 1. mája v Poprade kde okrem kávy a nápojov ponúkame aj sladké dezerty, či chutné raňajky
- v rámci spojenia kaviarne a predajne na ulici 1. mája v Poprade rozšírenie ponuky samoobslužných printshopov a samoobslužných tlačových zariadení

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- obsadenie novej pozície obsluhy kaviarne v predajni na ulici 1. mája v Poprade
- zmena obsadenia pozície grafického pracovníka v predajni Ružomberok

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

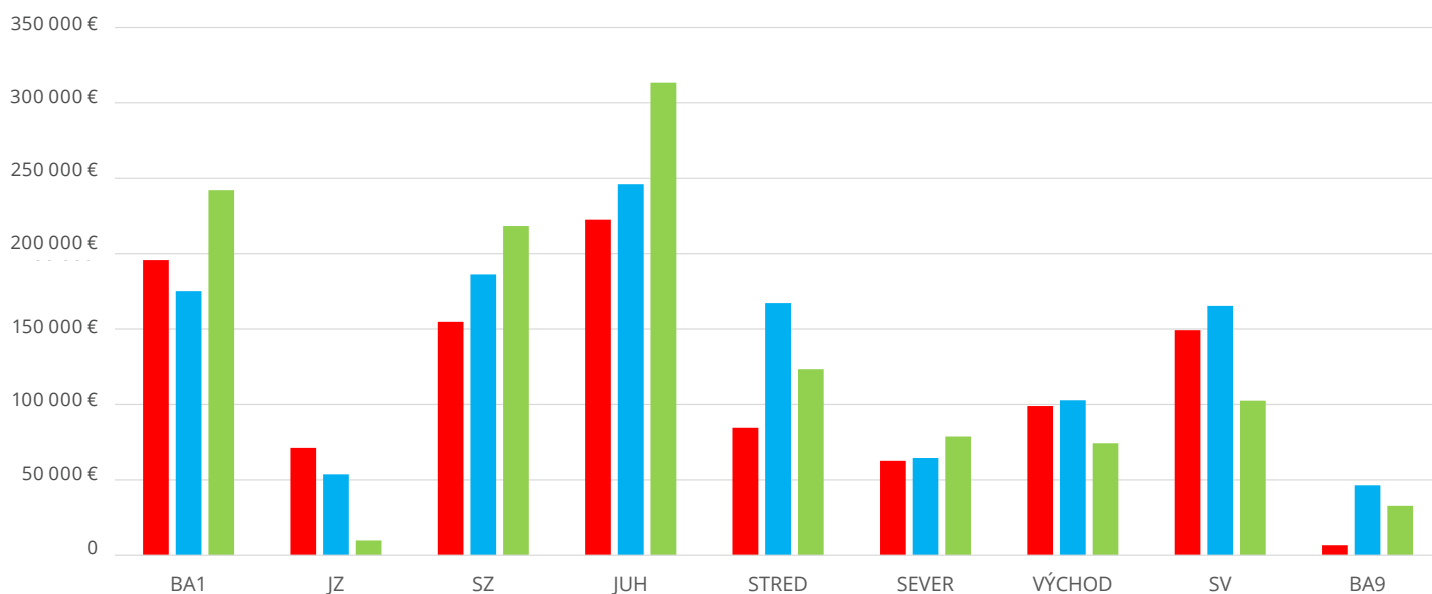
- propagácia služieb v spolupráci s obchodným centrom Forum Poprad pri marketingových akciách

ČISTÝ ZISK(+) / STRATA(-)							
	2013	2014		2015		2016	
*R Spolu	800 306	1 046 414	31 %	1 207 507	15 %	1 195 314	-1 %
BA	122 977	195 695	59 %	175 184	-10 %	242 024	38 %
JZ	42 751	71 239	67 %	53 688	-25 %	9 834	-82 %
SZ	147 192	154 757	5 %	186 253	20 %	218 296	17 %
JUH	272 699	222 583	-18 %	246 061	11 %	313 331	27 %
STRED	35 251	84 552	140 %	167 279	98 %	123 407	-26 %
SEVER	26 720	62 657	134 %	64 550	3 %	78 817	22 %
VÝCHOD	63 924	98 989	55 %	102 763	4 %	74 283	-28 %
SV	136 075	149 215	10 %	165 368	11 %	102 571	-38 %
BA9	-47 282	6 727	-114 %	46 361	589 %	32 752	-29 %

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

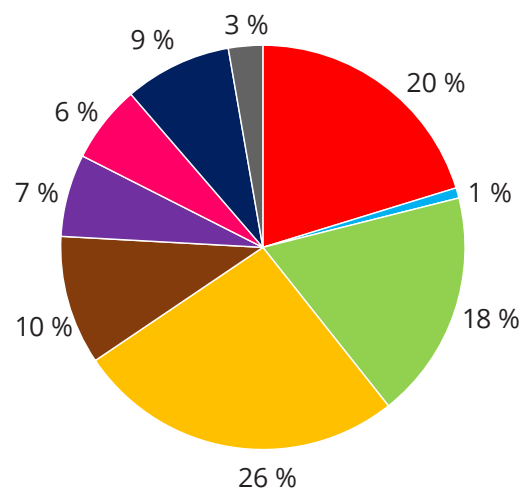
■ 2014 ■ 2015 ■ 2016

Údaje v tis. €

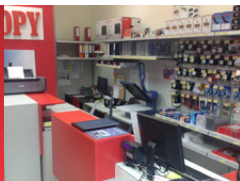
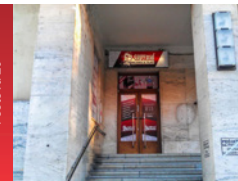
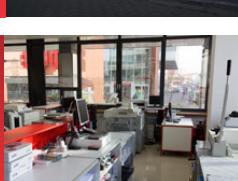


Graf – dosiahnuté hodnoty ukazovateľa čistý zisk a jeho zmeny podľa regiónov

■ BA / 242 024€
 ■ JZ / 9 834€
 ■ SZ / 218 296€
 ■ JUH / 313 331€
 ■ STRED / 123 407 €
 ■ SEVER / 78 817 €
 ■ VÝCHOD / 74 283 €
 ■ SV / 102 571 €
 ■ BA9 / 32 752 €



Zoznam predajní 2016

Banská Bystrica
Horná 16Banská Bystrica
J. Kráľa 3Bratislava
Mickiewiczova 4Bratislava
OC CENTRAL - Metodova 6Bratislava
Domkárska 15 (ústredie)Bratislava
Sebeťínho 1Bratislava
AUPARK - Einsteinova 18Bratislava
Bory Mall - Lamač 6780Bratislava
Vlastenecké námestie 3Bratislava
Vajnorská 98/DBratislava
AVION - Ivanka cesta 5740/16Bratislava
EUROVEA - Pribinova 8Brezno
Rázusova 3Komárno
Dunajské námestie 2Košice
AUPARK - Nam. OsloboditeľovKošice
Hutnícka 22Košice
OC ATRIUM OPTIMA
Moldavská cesta 32Košice
Poštová 20Levice
Sv. Michala 4Liptovský Mikuláš
Ulica 1. mája 32Lučenec
GALERIA LUCENEC
Námestie republiky
5994/32Martin
Vajanského námestie 2Nitra
Štúrova 18N. Mesto n. Váhom
Hviezdoslavova 19Nové Zámky
M. R. Štefánika 12Pezinok
Holubyho 28Prieštavy
Winterova 8Poprad
Ulica 1. mája 19/220OC Forum Poprad
Námestie sv. Egídia 124Prešov
Hlavná 105Prešov
Tkačská 2Prievidza
Košovská cesta 1CRužomberok
Mostová 10Senica
Štefánikova 697Spišská Nová Ves
Zimná 83Šaľa
Vlčianska 14Topoľčany
Krušovská 40Trenčín
Palackého 29Tnava
Paulínska 24Tnava City Arena
Kollárová 20Zvolen
EUROPA SC Nam. SNP 9690/63Žiar nad Hronom
Ul. S. Moyzeša 54Žilina
Antona Bernolíka 55Žilina
Aupark, Žilina



Spoločnosť FaxCopy, a.s., Bratislava bola v roku 2016 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 2016 podnikali a všetky dosiahli kladný hospodársky výsledok.

Spoločnosť FaxCopy a.s. Brno začala aktívne po prestávke podnikať opäť na jeseň 2016 spustením stránky www.dareckyodsrdce.cz s on-line predajom fotoobrazov, rozbeh činnosti však spôsobil miernu stratu v hospodárskom výsledku.

Spoločnosti Copygrafia s.r.o a Copygraf Group s.r.o. Praha vykonávali v roku 2016 iba príležitostnú obchodnú činnosť v zanedbateľnom rozsahu, FaxCopy Kft. Budapest nevykonávala v sledovanom roku žiadnu hospodársku činnosť.

CBC v roku 2016

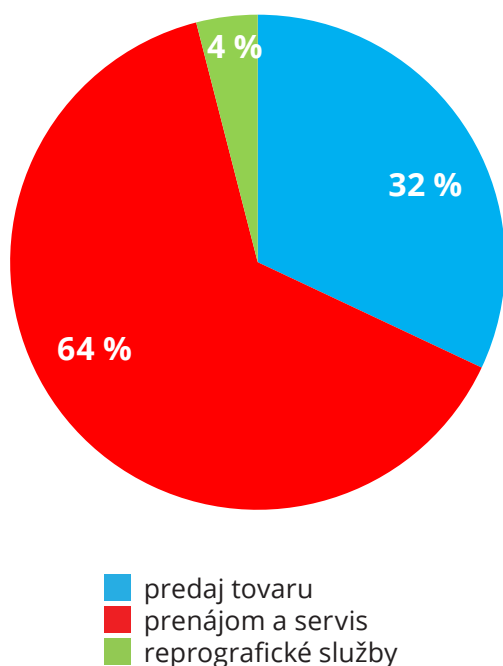
Spoločnosť CBC Slovakia s.r.o. začala písať svoju históriu ako samostatná dcérska spoločnosť spoločnosti FaxCopy a.s. od 1.1.2013. Má teda za sebou 4 roky pôsobenia na trhu SR s kancelárskou technikou. Pre rok 2016 sa spoločnosť CBC Slovakia s.r.o. opäť kvalifikovala do Canon European Premier Club, teda medzi top spoločnosti spolupracujúce so spoločnosťou a značkou Canon v rámci Európy. Počas celého roka boli sledované a napĺňané stanovené ciele, ktoré zabezpečili kontinuitu členstva v európskom top klube aj pre ďalšie obdobie.

Obchodné výsledky

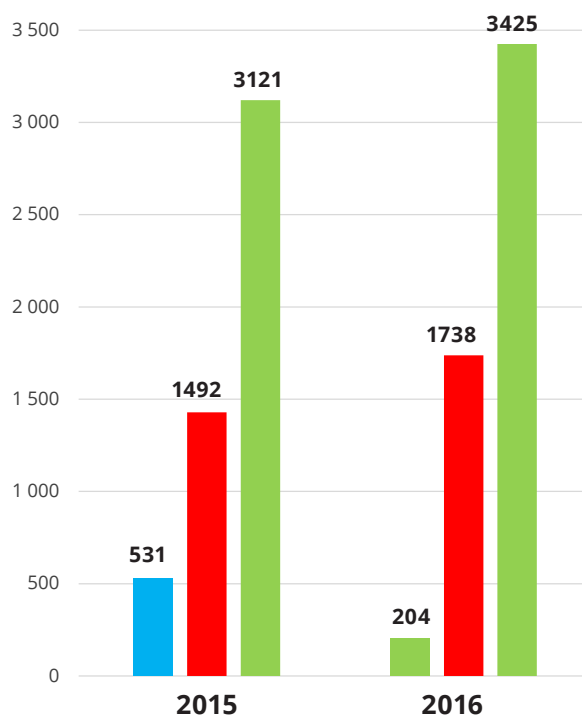
Hlavným sledovaným parametrom z pohľadu značky Canon je objem nákupu techniky a originálneho spotrebného materiálu. Dôležitým ukazovateľom je však aj produktové zloženie a zameranie obstarávaného tovaru. V porovnaní s rokom 2015 sa podarilo navýšiť celkový objem nákupov značky Canon na 2,224 milióna €, čo predstavuje splnenie plánu na 106,8 %. Celkové tržby sa podarilo navýšiť na 5,367 milióna €, čo oproti roku 2015 znamená nárast o 5,6 %.

OBRAT V TIS. EUR	Obrat 2015	Obrat 2016	porovnanie 2016-2015
Predaj tovaru	1 429	1 738	21,62%
Prenájom a zmluvný servis kancelárskej techniky, bežný servis	3 121	3 425	9,74%
Reprografické služby	531	204	-61,58%

Podiel hlavných produktových skupín na obrate v roku 2016



Vývoj obratu v produktových skupinách v rokoch 2016 a 2015 (údaje v tis. €)

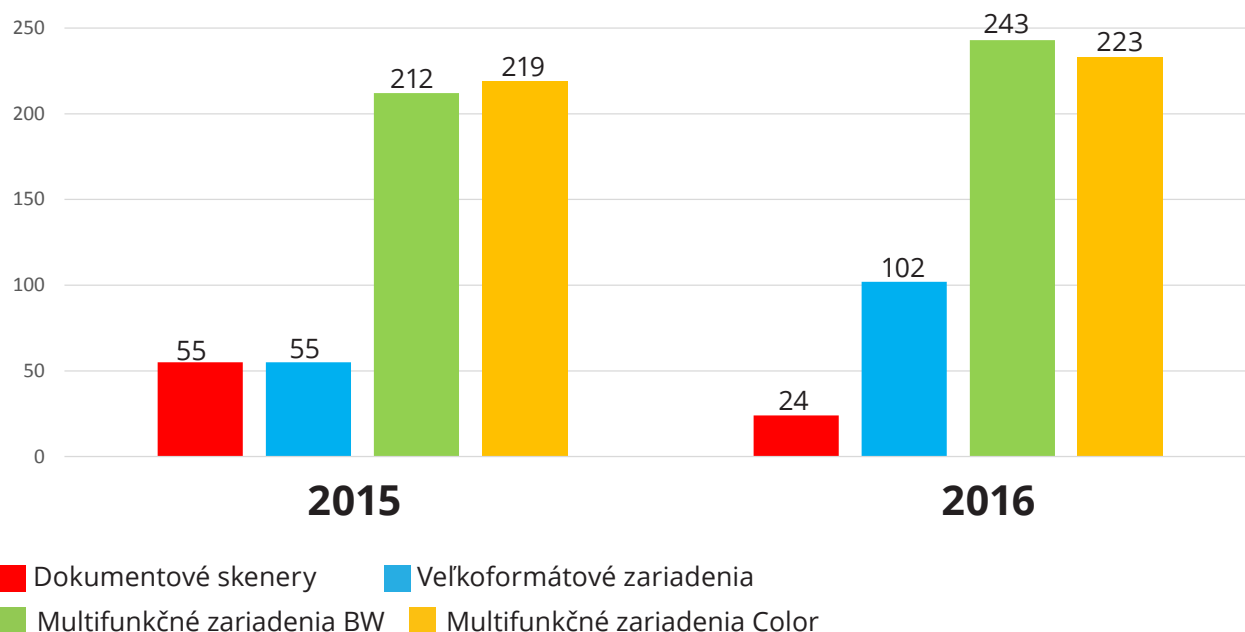


Základná orientácia v zameraní spoločnosti z pohľadu počtu umiestnených zariadení je rozdelená na päť hlavných sortimentných skupín:

1. **Dokumentové skenery**
2. **Veľkoformátové zariadenia**
3. **Multifunkčné zariadenia BW**
4. **Multifunkčné zariadenia Color**

Sortimentná skupina zariadenia	Počet ks 2015	Počet ks 2016	porovnanie 2016-2015
Dokumentové skenery	55	24	-56,36%
Veľkoformátové zariadenia	55	102	85,45%
Multifunkčné zariadenia BW	212	243	14,62%
Multifunkčné zariadenia Color	219	233	6,39%

Počet umiestnených zariadení podľa sortimentnej skupiny (údaje v ks)



Z výsledkov je zrejmý medziročný prepád v oblasti reprografických služieb. Je to dané postupným plánovaným utlmením projektu s významným partnerom. Na druhej strane sa však podarilo stratu v obraze nahraďovať zvýšenou aktivitou v oblasti predaja tovaru a prenájmov kancelárskej techniky.

Z pohľadu produktovej štruktúry je zaujímavý nárast počtu umiestnených veľkoformátových zariadení. No pokles predaja dokumentových skenerov je určite výstrahou a je to oblasť, na ktorú je potrebné v roku 2017 viac sústrediť aktivity. Pozornosť si zaslúžia aj úspechy v oblasti inštalácie profesionálnych hárkových tlačových riešení rady Image Press a Varioprint.

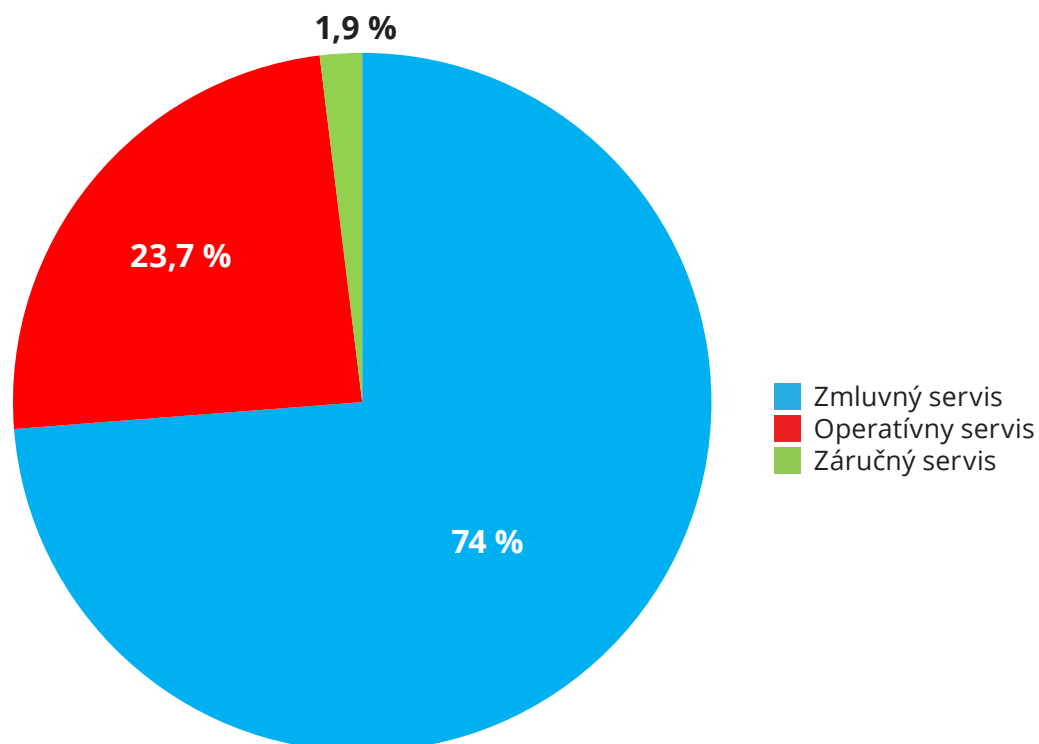
Najväčšou výzvou pre obchodnú činnosť v roku 2017 sa stáva oblasť softvérových riešení pre správu tlačového prostredia a digitalizácie dokumentov. Organizačné a personálne zmeny vykonané v roku 2016, ako aj zvýšený dopyt na trhu, dávajú dobrý základ pre rast aj v tejto zaujímavej a perspektívnej oblasti.

Ukazovatele servisnej činnosti

V roku 2016 priemerný počet technikov, priamo sa podieľajúcich na výkone servisnej činnosti, dosahoval úroveň 20 zamestnancov, čo je pokles o jedného pracovníka oproti roku 2015. Podľa svetových štatistík a predpovedí vývoja v tejto oblasti, sa bude aj naďalej predlžovať doba medzi jednotlivými servisnými výkonmi na kancelárskych tlačových zariadeniach. Na druhej strane sú však stále vyššie nároky kladené na odbornú úroveň pracovníkov vykonávajúcich servisnú činnosť.

Druh servisu	Vykázané hodiny servisných technikov	%
Operatívny servis	4 929	23,7 %
Záručný servis	404	1,9 %
Zmluvný servis	15 370	74,0 %
Spolu hodiny	20 781	

Štruktúra servisných výkonov v roku 2016

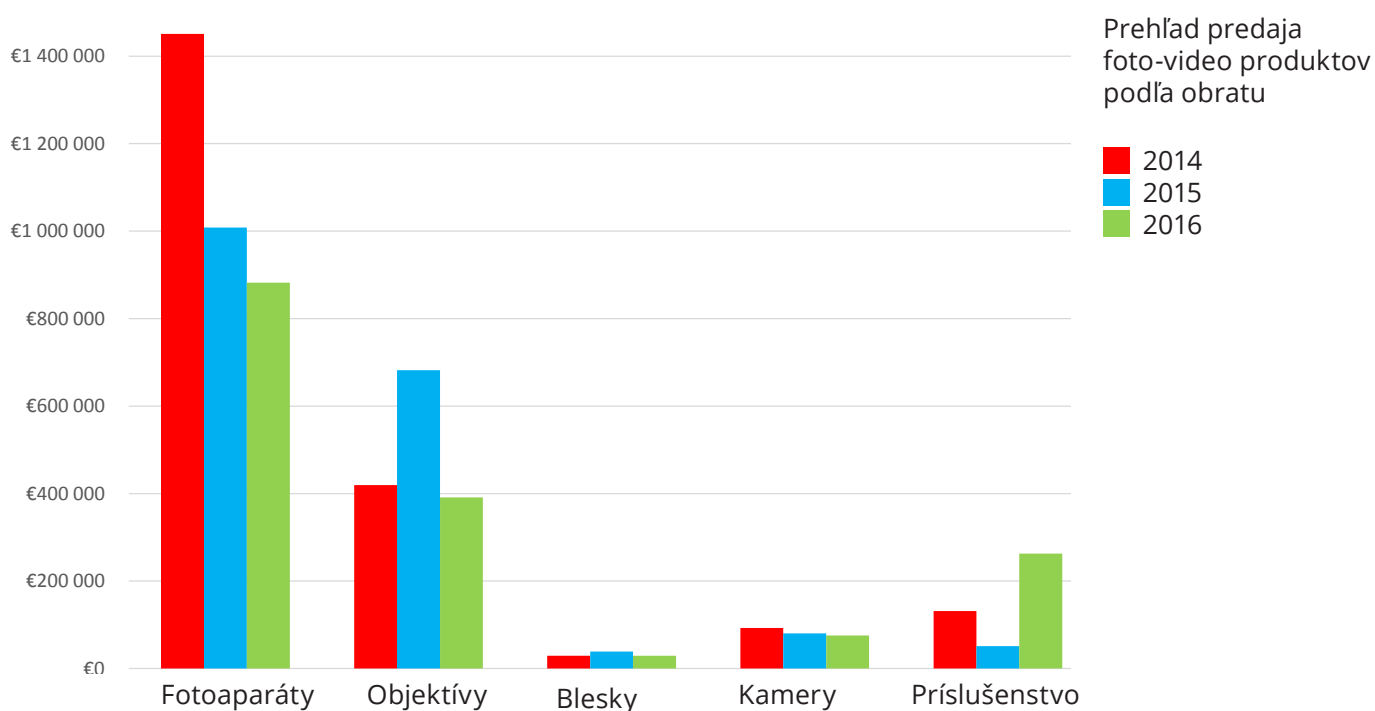




V roku 2015 vytvorila spoločnosť FaxCOPY a.s. dcérsku FaxCopy Pro s.r.o., na ktorú preniesla v septembri 2015 všetky aktivity spojené s predajom foto-video techniky. V roku 2016 bol už celý predaj foto-video techniky realizovaný cez spoločnosť FaxCopy Pro s.r.o..

Trh s foto-video technikou na Slovensku v roku 2016 oproti predchádzajúcemu roku 2015 poklesol v počte predaných ks o takmer 26 %, a taktiež 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 zaradujeme medzi najväčších predajcov Canon na Slovensku. Podiel predaja výrobkov značky Canon na celkovom obrate predaja foto-video výrobkov našou spoločnosťou bol v roku 2016 60 %. Hlavný podiel na predaji majú fotoaparáty a objektívy značky Canon. Zvyšné značky tvoria doplnkové príslušenstvo ako pamäťové karty (Sandisk, Kingston), tašky (LowePro, Tamrac, Hama), statívy (Velbon, Manfrotto, Gitzo) filtre (Hoya, B+W, Cokin, Hama) a iného drobného príslušenstva (Hama a iné).

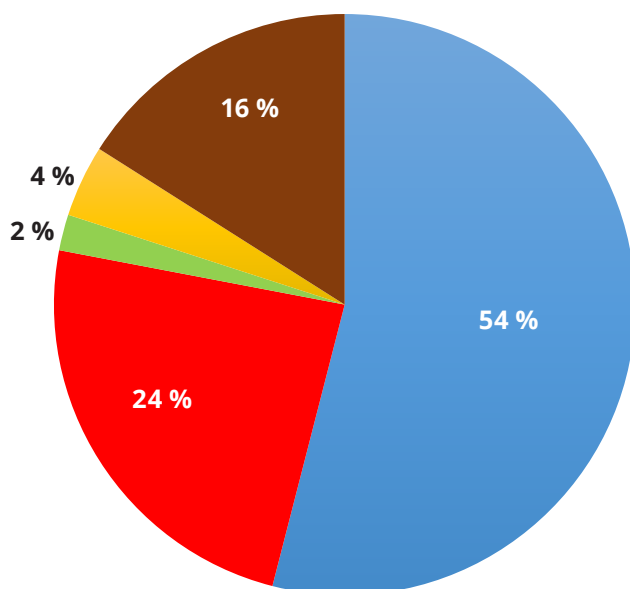
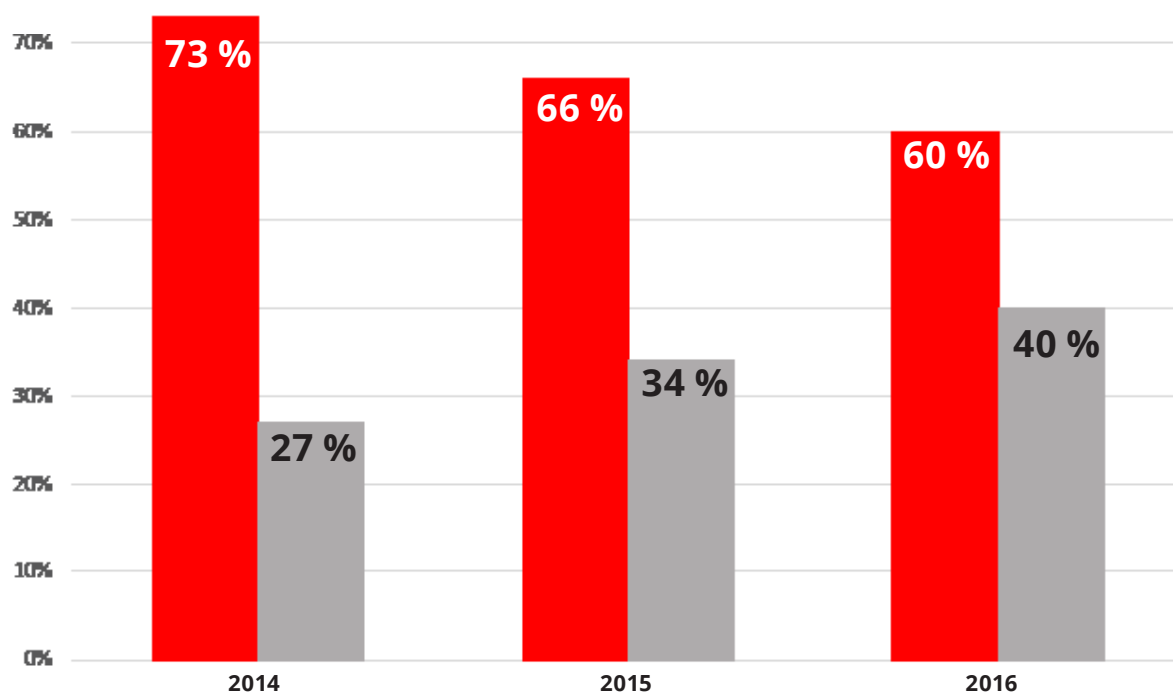
Celkom FC Pro	Zisk v EUR		
	2014	2015	2016
Fotoaparáty	1 450 990 €	1 008 146 €	881 975 €
Objektívy	419 287 €	682 244 €	391 279 €
Blesky	29 433 €	38 683 €	29 409 €
Kamery	92 886 €	80 438 €	75 522 €
Príslušenstvo Foto-video	131 520 €	51 002 €	262 891 €
Celkový súčet	2 636 800 €	1 860 513 €	1 643 092 €





Podiel predaja podľa značiek	2014	2015	2016
Canon	73 %	66 %	60 %
Ostatné značky	27 %	34 %	40 %

Podiel predaja produktov foto-video značky Canon a ostatných značiek



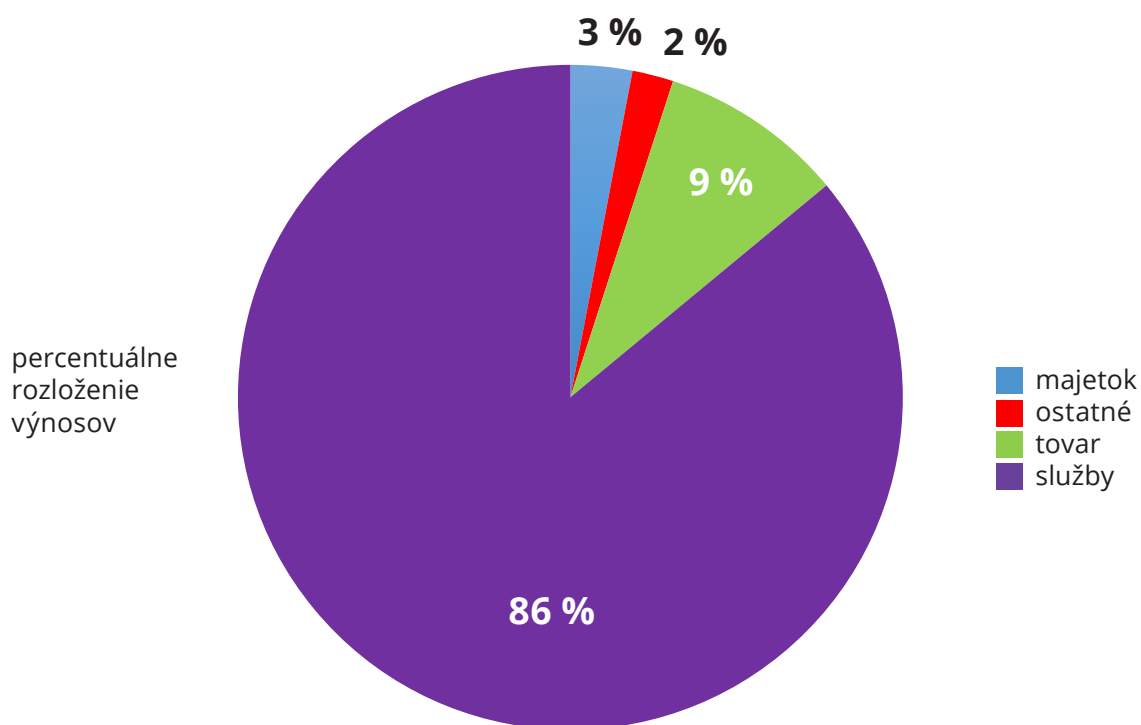
Podiel na obrate foto-video podľa produktových skupín

- Fotoaparáty
- Objektívy
- Blesky
- Kamery
- Príslušenstvo



Spoločnosť Copygraf s. r. o. fungovala v roku 2016 ako výroba pre východoslovenský región, spoločnosti FaxCopy a.s.. V tomto roku sa stala dodávateľom pečiatok značky Colop pre celú sieť. Taktiež sa rozbiehala ručná kníhárská výroba. Prevádzku na Poštovej 20, v Košiciach zabezpečovalo v prvom polroku 5 zamestnancov. K 30.9.2016 pracovali v Copygrafe 4 zamestnanci. Nakoľko sa na Východnom Slovensku nepodarilo dostatočne rozbehnúť obchodnú činnosť, prišlo k rozhodnutiu, sústrediť výrobu v bratislavskej centrále. K 1.10.2016 prešlo stredisko výroby vo FaxCopy a.s. (printstudio) do spoločnosti Copygraf.

So zamestnancami pracujúcimi na košickej prevádzke bol ukončený pracovný pomer. Z printstudia prešlo do Copygrafu 12 kmeňových zamestnancov. Sústredenie výroby do jedného miesta, malo za následok šetrenie mzdových prostriedkov a lepšiu organizáciu výroby.



Hospodársky výsledok za rok 2016 bol 12 947€

Z technologického hľadiska, treba spomenúť nákup nového gravírovacieho zariadenia: Speedy 300, od výrobcu Trotec. Technologická výmena bola nevyhnutná, nakoľko staré zariadenie bolo už na konci svojej životnosti. Kúpou zariadenia sa zrýchlila niekoľkonásobne výroba pečiatok.



FaxCopy a.s.

SÚVAHA	2013	2014	2015	2016
AKTÍVA CELKOM	6 128	6 551	6 522	6 733
Stále aktíva	3 260	3 110	3 477	3 565
Nehmotný investičný majetok	29	26	18	29
Hmotný investičný majetok	2 589	2 483	2 745	2 836
Finančné investície	643	602	714	699
Obežné aktíva	2 780	3 336	2 937	3 047
Zásoby	1 357	1 380	1 203	1 216
Dlhodobé pohľadávky	274	274	250	250
Krátkodobé pohľadávky	878	1240	1 059	1 129
Finančný majetok	271	441	427	452
Ostatné aktíva	88	105	107	122
PASÍVA CELKOM	6 128	6 551	6 522	6 733
Vlastné imanie	2 568	2 510	2 689	2 327
Základné imanie	332	332	332	332
Zákonné rezervné fondy	156	156	156	156
Ostatné fondy zo zisku	1 191	1 191	1 191	1 191
Oceňovacie rozdiely	-270	-335	-224	-297
Výsledok hospodárenia minulých období	1 151	1 160	1 167	1 234
Výsledok hospodárenia aktuálne obdobie	9	7	67	-289
Závazky	3 668	4 041	3 833	4 407
Dlhodobé záväzky	142	137	135	216
Dlhodobé bankové úvery		92	428	890
Krátkodobé záväzky	1 255	1 392	1 557	1 809
Krátkodobé rezervy	65	81	78	83
Bežné bankové úvery	2 206	2 340	1 634	1 409
Miera vlastného kapitálu	41,9 %	38,3 %	41,2 %	34,6 %

(všetky údaje v tis. EUR)



VÝKAZ ZISKOV A STRÁT	2013	2014	2015	2016
Výnosy z hospodárskej činnosti	13 023	12 515	11 575	10 777
Tržby z predaja tovaru	8 358	7 712	6 363	5 226
Priemerná marža	22 %	26 %	32 %	38 %
Tržby z predaja služieb	4 508	4 765	5 190	5 513
Priemerná marža	59 %	54 %	56 %	49 %
Aktivácie		0	0	1
Tržby z predaja majetku	133	20		
Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	22	17	15	12
Náklady na hospodársku činnosť	12 960	12 488	11 395	11 064
Náklady na obstaranie tovaru	6 510	5 695	4 340	3 235
Spotreba materiálu a energie	1 206	1 093	1 101	1 070
Náklady na spotrebované služby	1 835	2 200	2 303	2 800
Osobné náklady	2 599	2 834	3 080	3 307
Dane a poplatky	56	53	49	35
Odpisy a opravné položky k majetku	592	523	455	455
Zostatková cena predaného majetku	115	30	11	13
Opravné položky k pohľadávkam	-0	-1	-26	3
Ostatné náklady na hospodársku činnosť	47	62	82	48
Výsledok z hospodárskej činnosti	63	27	180	-287
Pridaná hodnota	3 317	3 492	3 809	3 635
Pridaná hodnota / výnosy	25 %	28 %	33 %	34 %
Výnosy z finančnej činnosti	29	70	9	88
Náklady na finančnú činnosť	84	81	86	83
Výsledok z finančnej činnosti	-55	-11	-77	5
Výsledok hospodárenia	8	16	102	-282
Dane z príjmov	-1	8	35	7
Výsledok hospodárenia po zdanení	10	8	67	-289
Rentabilita vlastného kapitálu	0,4 %	0,3 %	2,5 %	-12,4 %

(všetky údaje v tis. EUR)



Spoločnosť FaxCopy, a.s. zamestnávala v roku 2016 dovedna priemerne¹ 233 pracovníkov, z toho 211 pracovníkov v riadnom pracovnom pomere s plným úväzkom² (nárast o 5,9% voči roku 2015) a 21 pracovníkov v brigádnickom alebo inom skrátenom pracovnom pomere³ (nárast voči roku 2015 o 5%). 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 2016 výšku 860 EUR, čo je nárast o 1,3% voči roku 2015. Podľa údajov SŠÚ dosiahla „Priemerná mesačná nominálna mzda zamestnanca hospodárstva SR“ za rok 2016 hodnotu 912 EUR (zdroj) a v odvetví „Veľkoobchod a maloobchod“ 830 EUR (zdroj).

¹ Pracovníci v hlavnom aj brigádnickom PP, ktorí neodpracovali vo FaxCopy celý rok, sú započítaní do celkovej počtu alikvotne vzhľadom na odpracovanú časť roka.

² Započítavajú sa iba pracovníci v hlavnom pracovnom pomere; redukované o dlhodobé pracovné neprítomnosti (dlhodobá PN, neplatené voľno a pod.)

³ Pracovníci v brigádnickom pracovnom pomere majú vždy skrátený pracovný úväzok (max. 50% úväzku v riadnom PP). Počet pracovníkov v brigádnickom pracovnom pomere je prepočítaný na plný pracovný úväzok podľa skutočne odpracovaného úväzku.

⁴ Len pracovníci v hlavnom pracovnom pomere bez vrcholového manažmentu.



ČERPANIE SOCIÁLNEHO FONDU ZA ROK 2016

Počiatkový stav:	45 845 €
Dotácia rok 2016:	12 444 €
Čerpanie:	7 215 €
Zostatok k 31.12.2016:	52 074 €

Spoločnosť v súlade s platnými predpismi aj v roku 2016 naplňala 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 2015) do sociálneho fondu dosiahol v roku 2016 výšku 52 074 € pri čerpaní 7 215 €.

Zostatok k 31.12.2016 je 52 074 €





Dozorná rada v priebehu roka 2016 sledovala vývoj firmy priebežne a zároveň bola predstavenstvom informovaná o vývoji spoločnosti a jej strategických zámeroch a aj o presunutí činností Printstudia pod dcérsku firmu Copygraf s.r.o.

Činnosť dozornej rady bola v roku 2016 vykonávaná v súlade so zákonom č. 513 / 1991 Zb. (Obchodný zákonník) §197 až 201 a s platnými 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 2016 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. Dozorná rada kontrolovala čerpanie sociálneho fondu.

Po oboznámení sa a preskúmaní výsledkov hospodárenia spoločnosti za rok 2016 doporučila dozorná rada akcionárom schváliť ročnú účtovnú uzávierku za rok 2016 overenú spoločnosťou Fax & Copy Consult spol. s r.o. Bratislava.

Dozorná rada ďakuje predstavenstvu za spoluprácu a pracovníkom spoločnosti za pracovné výsledky dosiahnuté v roku 2016 a do ďalšieho obdoba žela veľa pracovných úspechov.

V Bratislave 16.5.2017.

Jana Babaríková
predsedkyňa dozornej rady



SPRÁVA NEZÁVISLÉHO AUDÍTORA

Akcionárom a štatutárnym orgánom spoločnosti FaxCopy a. s.

Správa z auditu účtovnej závierky

Názor

Uskutočnili sme audit účtovnej závierky spoločnosti FaxCopy a. s. (ďalej len „Spoločnosť“), ktorá obsahuje súvahu k 31. decembru 2016, výkaz ziskov a strát za rok končiaci sa k uvedenému dátumu, a poznámky, ktoré obsahujú súhrn významných účtovných zásad a účtovných metód.

Podľa nášho názoru, priložená účtovná závierka poskytuje pravdivý a verný obraz finančnej situácie Spoločnosti k 31. decembru 2016 a výsledku jej hospodárenia za rok končiaci sa k uvedenému dátumu podľa zákona č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov (ďalej len „zákon o účtovníctve“).

Základ pre názor

Audit sme vykonali podľa medzinárodných auditorských štandardov (International Standards on Auditing, ISA). Naša zodpovednosť podľa týchto štandardov je uvedená v odseku Zodpovednosť audítora za audit účtovnej závierky. Od Spoločnosti sme nezávislí podľa ustanovení zákona č. 423/2015 o štatutárnom audite a o zmene a doplnení zákona č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov (ďalej len „zákon o štatutárnom audite“) týkajúcich sa etiky, vrátane Etického kódexu audítora, relevantných pre náš audit účtovnej závierky a splnili sme aj ostatné požiadavky týchto ustanovení týkajúcich sa etiky. Sme presvedčení, že auditorské dôkazy, ktoré sme získali, poskytujú dostatočný a vhodný základ pre náš názor.

Zodpovednosť štatutárneho orgánu za účtovnú závierku

Štatutárny orgán je zodpovedný za zostavenie tejto účtovnej závierky tak, aby poskytovala pravdivý a verný obraz podľa zákona o účtovníctve a za tie interné kontroly, ktoré považuje za potrebné na zostavenie účtovnej závierky, ktorá neobsahuje významné nesprávosti, či už v dôsledku podvodu alebo chyby.

Pri zostavovaní účtovnej závierky je štatutárny orgán zodpovedný za zhodnotenie schopnosti Spoločnosti nepretržite pokračovať vo svojej činnosti, za opísanie skutočností týkajúcich sa nepretržitého pokračovania v činnosti, ak je to potrebné, a za použitie predpokladu nepretržitého pokračovania v činnosti v účtovníctve, ibaže by mal v úmysle Spoločnosť zlikvidovať alebo ukončiť jej činnosť, alebo by nemal inú realistickú možnosť než tak urobiť.

Zodpovednosť audítora za audit účtovnej závierky

Našou zodpovednosťou je získať primerané uistenie, či účtovná závierka ako celok neobsahuje významné nesprávosti, či už v dôsledku podvodu alebo chyby, a vydať správu audítora, vrátane názoru. Primerané uistenie je uistenie vysokého stupňa, ale nie je zárukou toho, že audit vykonaný podľa medzinárodných auditorských štandardov vždy odhalí významné nesprávosti, ak také existujú. Nesprávosti môžu vzniknúť v dôsledku podvodu alebo chyby a za významné sa považujú vtedy, ak by sa dalo odôvodnene očakávať, že jednotlivito alebo v súhrne by mohli ovplyvniť ekonomické rozhodnutia používateľov, uskutočnené na základe tejto účtovnej závierky.

V rámci auditu uskutočneného podľa medzinárodných auditorských štandardov, počas celého auditu uplatňujeme odborný úsudok a zachovávame profesionálny skepticizmus. Okrem toho:

- Identifikujeme a posudzujeme riziká významnej nesprávosti účtovnej závierky, či už v dôsledku podvodu alebo chyby, navrhujeme a uskutočňujeme auditorské postupy reagujúce na tieto riziká a získavame auditorské dôkazy, ktoré sú dostatočné a vhodné na poskytnutie základu pre náš názor. Riziko neodhalenia významnej nesprávosti v dôsledku podvodu je vyššie ako toto riziko v dôsledku chyby, pretože podvod môže zahŕňať tajnú dohodu, falšovanie, úmyselné vynechanie, nepravdivé vyhlásenie alebo obídenie internej kontroly.
- Oboznamujeme sa s internými kontrolami relevantnými pre audit, aby sme mohli navrhnúť auditorské postupy vhodné za daných okolností, ale nie za účelom vyjadrenia názoru na efektívnosť interných kontrol Spoločnosti.
- Hodnotíme vhodnosť použitých účtovných zásad a účtovných metód a primeranosť účtovných odhadov a uvedenie s nimi súvisiacich informácií, uskutočnené štatutárnym orgánom.

- Robíme záver o tom, či štatutárny orgán vhodne v účtovníctve používa predpoklad nepretržitého pokračovania v činnosti a na základe získaných audítorských dôkazov záver o tom, či existuje významná neistota v súvislosti s udalosťami alebo okolnosťami, ktoré by mohli významne spochybniť schopnosť Spoločnosti nepretržite pokračovať v činnosti. Ak dospejeme k záveru, že významná neistota existuje, sme povinní upozorniť v našej správe audítora na súvisiace informácie uvedené v účtovnej závierke alebo, ak sú tieto informácie nedostatočné, modifikovať náš názor. Naše závery vychádzajú z audítorských dôkazov získaných do dátumu vydania našej správy audítora. Budúce udalosti alebo okolnosti však môžu spôsobiť, že Spoločnosť prestane pokračovať v nepretržitej činnosti.
- Hodnotíme celkovú prezentáciu, štruktúru a obsah účtovnej závierky vrátane informácií v nej uvedených, ako aj to, či účtovná závierka zachytáva uskutočnené transakcie a udalosti spôsobom, ktorý vedie k ich vernému zobrazeniu.

Správa k ďalším požiadavkám zákonov a iných právnych predpisov

Správa k informáciám, ktoré sa uvádzajú vo výročnej správe

Štatutárny orgán je zodpovedný za informácie uvedené vo výročnej správe, zostavenej podľa požiadaviek zákona o účtovníctve. Naš vyššie uvedený názor na účtovnú závierku sa nevzťahuje na iné informácie vo výročnej správe.

V súvislosti s auditom účtovnej závierky je našou zodpovednosťou oboznámenie sa s informáciami uvedenými vo výročnej správe a posúdenie, či tieto informácie nie sú vo významnom nesúlade s auditovanou účtovnou závierkou alebo našimi poznatkami, ktoré sme získali počas auditu účtovnej závierky, alebo sa inak zdajú byť významne nesprávne.

Výročnú správu sme ku dňu vydania správy audítora z auditu účtovnej závierky nemali k dispozícii.

Keď získame výročnú správu, posúdime, či výročná správa Spoločnosti obsahuje informácie, ktorých uvedenie vyžaduje zákon o účtovníctve, a na základe prác vykonaných počas auditu účtovnej závierky, vyjadríme názor, či:

- informácie uvedené vo výročnej správe zostavenej za rok 2016 sú v súlade s účtovnou závierkou za daný rok,
- výročná správa obsahuje informácie podľa zákona o účtovníctve.

Okrem toho uvedieme, či sme zistili významné nesprávnosti vo výročnej správe na základe našich poznatkov o účtovnej jednotke a situácii v nej, ktoré sme získali počas auditu účtovnej závierky.

V Bratislave, dňa 30.5.2017

Ing. Peter Králik, číslo licencie SKAU: 863
Mládežnícka 12, 017 01 Považská Bystrica






technológia
marketing
výkon
analýza
práca
ciele
obchodný plán

stratégia
úspech

prístup
obchod
prieskum trhu

konkurencia
rozvoj

ANNUAL REPORT

VÝROČNÁ SPRÁVA
2016