

V Ý R O Č N Á S P R Á V A

**Hospodársky rok
od 1.10.2017 do 30.9.2018**

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

Vzdelávanie zamestnancov a predajcov v roku 2017

V roku 2017 bolo vzdelávanie našich predajcov a zamestnancov zabezpečené viacerými formami. Jednou z nich bolo interné vzdelávanie na Slovensku, ktoré sa konalo každé dva mesiace v priestoroch firmy. Školené boli hlavne vybrané produktové línie, na ktoré sme sa centrálne sústredili, nakoľko majú aj najzaujímavejšie marže. V tomto roku sa zmenila stratégia prezentácií a školiťel'ov. Témy nám prezentovali služobne mladší kolegovia, ktorí sa takto naučili tematiku, naučili sa pracovať s Power Pointom a tiež vystupovať pred auditóriom. Druhou formou bolo externé vzdelávanie predajcov v materskej firme v Rakúsku, kde boli školení Technical sales managermi a tiež Product championmi z celého sveta na tzv. Sales trainingoch. Tu sme sa zamerali na jednotlivé druhy hospodárskych zvierat a na vybrané výživárske produkty ponúkané našou spoločnosťou. Tieto tréningy sú robené intenzívnou formou po dobu jedného týždňa temer pravidelne v rakúskom meste Krems an der Donau. Špeciálne to boli tréningy z oblasti výživy a chovu hovädzieho dobytku a hydiny. Ďalšou formou vzdelávania bolo školenie ohľadom predajných techník, ktorú pre nás robí už niekoľko rokov spoločnosť Mercuri International. Hlavným cieľom je zlepšenie predaja nami ponúkaných produktov s dôrazom na profesionalitu a kvalitný servis v kontakte s klientmi. Hlavnými produktovými líniami, ktoré sme preferovali v tomto roku boli: Mycofix, Rumen Power a Levabon Rumen E, BioStabil Plus. Očakávaný efekt sa nedostavil v takej miere ako sme predpokladali, lebo naši klienti, pri poklese nákupnej ceny mlieka o 30 %, vyradili tieto aditíva ako prvé z kŕmnych dávok svojich stád. Malý pokles predaja v tejto dlhotrvajúcej mliečnej kríze považujem za víťazstvo. Napriek tomu, že situácia v počte hospodárskych zvierat na Slovensku je katastrofálna a samotný sektor živočíšnej výroby je na pokraji zániku, naši politickí predstavitelia tento problém neriešia. Riešia a dotujú rastlinnú výrobu, kde majú dominantné postavenie agro oligarchovia, ktorí dokážu dostatočne silno lobiť a ovplyvňovať nastavenie dotačných objemov smerom k rastlinnej výrobe.

Práca na úseku marketingu

V priebehu predchádzajúceho hospodárskeho roka vydala naša spoločnosť časopis Science & solutions, ktorých vydávame ročne 4-5 čísiel. Sú to preklady nášho korporátneho časopisu s identickým názvom a je z rôznych oblastí živočíšnej výroby. V marketingovej práci sme úzko prepojení na marketingovú činnosť materskej firmy, čo nám prácu uľahčuje a dáva viac času na objem marketingu. Samozrejme, že to vedie aj k zlacneniu v tejto oblasti. Svoje produkty naďalej propagujeme v rozličných odborných časopisoch, kde uverejňujeme produktové reklamy podľa potreby a aktuálnosti predaja tých ktorých produktov. Jedná sa o celoslovenské periodiká Slovenský chov a Info Holsteinskej asociácie.

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

V tomto roku sme zorganizovali konferenciu BIOMIN Fórum na tému Mycotoxíny a ich dopad na reprodukciu a produkciu našich hospodárskych zvierat. Organizovali sme ho v hoteli Kaskády v Sielnici. Našimi partnermi na tejto akcii boli Veterinárna a farmaceutická univerzita v Košiciach, SPU v Nitre, Slovenská hydinárska únia, Slovenská holsteinská asociácia a mediálnym partnerom bola redakcia časopisu Slovenský chov. Akcia bola vydarená lebo sa na nej zúčastnilo cca 70 ľudí z radov špičkových odborníkov. V tomto roku sme sa zúčastnili výstave hospodárskych zvierat v Kočine, kde sa začína schádzať každoročne elita slovenského chovu holsteinského dobytká. V tomto roku sme pokračovali v intenzívnej komunikácii so Zväzom chovateľov slovenského strakatého dobytká. Tak isto sme sa aktívne zúčastnili na seminári Slovenskej hydinárskej únie, kde sme mali prednášku na tému Produktová línia Biotronic. Na akcii sa zúčastnilo 192 osôb. Toto sú akcie, ktoré majú po marketingovej stránke zmysel pre našu spoločnosť. V priebehu roka sme sa zúčastňovali rôznych odborných seminárov ako priami účastníci so svojimi referátmi.

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

Štruktúra predaja

V roku 2016- 2017 sme ponúkali našim zákazníkom širokú škálu produktov. Všetky tieto produkty, sú produkované našou materskou spoločnosťou alebo jej dcérskymi spoločnosťami. Medzi najlepšie predávané produkty boli v tomto hospodárskom roku konzervačné látky na objemové krmivá z produktovej línie BioStabil a Mycofix. Tak isto sme začali predaj produktu Levabon Rumen E. Tento rok sa nám nedarilo zvyšovať aj predaj deaktivátorov mykotoxínov z produktovej línie Mycofix. Táto produktová línia je jedinečnou na svete a v súčasnosti je naša spoločnosť prvou a jedinečnou na svete, ktorá má celosvetovo patentované produkty v oblasti ich pôsobenia. Je tiež priekopníkom v tejto oblasti. V predaji premixov sme mali pokles tento rok, tak ako všade. Situácia na trhu s komoditami sa opäť zmenila oproti minulému hospodárskemu roku. Zmena je v tom, že väčšina obilnín je na skladoch podnikov, lebo nie je záujem o ne za normálnu cenu. Pokles stavov ošípaných na Slovensku sa zastavil a súčasný stav prasníc je okolo 34 tisíc kusov. Poľnohospodári sa viac začali venovať nákupu odstavčiat a následne vykrmovaniu ošípaných. Cena surového kravského mlieka sa pohybuje v súčasnosti na 0,30- 0,31 € za liter. Cena je ale veľmi labilná v celej Európe. Táto cena je pri tom o 0,05 € pod cenou západných štátov EÚ. Stavy hovädzieho dobytká klesli len málo, takže tu ešte bol priestor pre náš predaj. Naša orientácia na produkty pre hovädzí dobytok sa ukázala ako prezieravá. Opísaná situácia významne vplýva na predaj premixov a aditív pre ošípané a aj hovädzí dobytok. Produkty pre hovädzí dobytok sú v súčasnosti nosné, spolu s hore uvedenými aditívami. Aj keď poľnohospodári znížili množstvo používaných premixov a aditív, ale neprestali používať konzervanty do siláží, hoci aj tu mierne poklesol náš predaj oproti predchádzajúcemu roku. Takto vyzeral náš predajný priestor.

Naši obchodní partneri

V tomto roku sme stratili niekoľko partnerov. Bolo to ale z tých dôvodov, že buď zrušili živočíšnu výrobu, firma skrachovala alebo ju kúpil niektorý z integrátorov. Odrazilo sa to aj na našich finančných výsledkoch. V oblasti stredného Slovenska sme udržali predaj na minuloročných obratoch. Je to vďaka iniciatíve kolegu Ing. Struhára a tiež výraznej pomoci vedenia firmy. Táto oblasť je stabilizovaná a máme tu veľa z našich kľúčových zákazníkov. Platobná disciplína našich obchodných partnerov sa nezhoršuje ale je treba vynaložiť veľa úsilia na postupné zlepšovanie stavu, ktorý bol minulý rok. Stav pohľadávok sa výrazne zlepšil. Toto je oblasť, kde ale nesmieme poľaviť v úsilí.

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

Naši najväčší partneri v roku 2016- 2017 sú zobrazení na grafe.

Charakteristika produktov

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

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

Plán rozvoja spoločnosti

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

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

Iné

b) Informácie o udalostiach osobitného významu, ktoré nastali po skončení účtovného obdobia.

Spoločnosť neidentifikovala žiadne významné následné udalosti (do dňa podpísania výkazov účtovnej závierky).

c) Informácie o predpokladanom budúcom vývoji účtovnej jednotky.

Budúci vývoj spoločnosti bude ovplyvnený požiadavkami trhu, na ktoré musíme primerane pružne reagovať. Očakávané celkové oživenie ekonomiky môže priaznivo ovplyvniť aj kúpyschopnosť obyvateľstva a tým aj odbyt v našom segmente obchodu.

d) Informácie o nákladoch na činnosť v oblasti výskumu a vývoja – **bez náplne.**

e) Informácie o nadobúdaní vlastných akcií, dočasných listov, obchodných podielov a akcií, dočasných listov a obchodných podielov materskej účtovnej jednotky – **bez náplne.**

f) Informácie o údajoch požadovaných podľa osobitných predpisov – **bez náplne.**

g) Informácie o tom, či účtovná jednotka má organizačnú zložku v zahraničí.

Spoločnosť nemá organizačnú zložku v zahraničí.

h) Informácie o ročnej správe o platbách orgánom verejnej moci (§ 20 ods. 2 zákona o účtovníctve) – **bez náplne.**

i) Finančné nástroje (§ 20 ods. 5 zákona o účtovníctve)

Spoločnosť nepoužíva finančné nástroje (napr. prevoditeľné cenné papiere, finančné rozdielové zmluvy, deriváty) podľa zákona č.566/2001 Z.z. o cenných papieroch v znení neskorších predpisov – preto nemá povinnosť uviesť špecifické **informácie o cieľoch a metódach riadenia rizík.**

j) Cenné papiere obchodované na regulovanom trhu (§ 20 ods. 6 a 7 zákona o účtovníctve).

Spoločnosť neemitovala cenné papiere (akcie), ktoré by boli prijaté na obchodovanie na regulovanom trhu (napr. Burza cenných papierov Bratislava). Preto spoločnosť nemá povinnosť vo výročnej správe uvádzať štruktúrované informácie podľa § 20 ods. 6 a 7 zákona o účtovníctve, napríklad – **vyhlásenie o správe a riadení.**

k) Subjekt verejného záujmu (§ 20 ods. 9 až 14 zákona o účtovníctve).

Spoločnosť **nie je subjektom verejného záujmu** tak, ako ho definuje § 2 ods. 14 zákona o účtovníctve (napr. emitent cenných papierov na regulovanom trhu, banka, poisťovňa, obchodník s cennými papiermi, subjekt kolektívneho investovania).

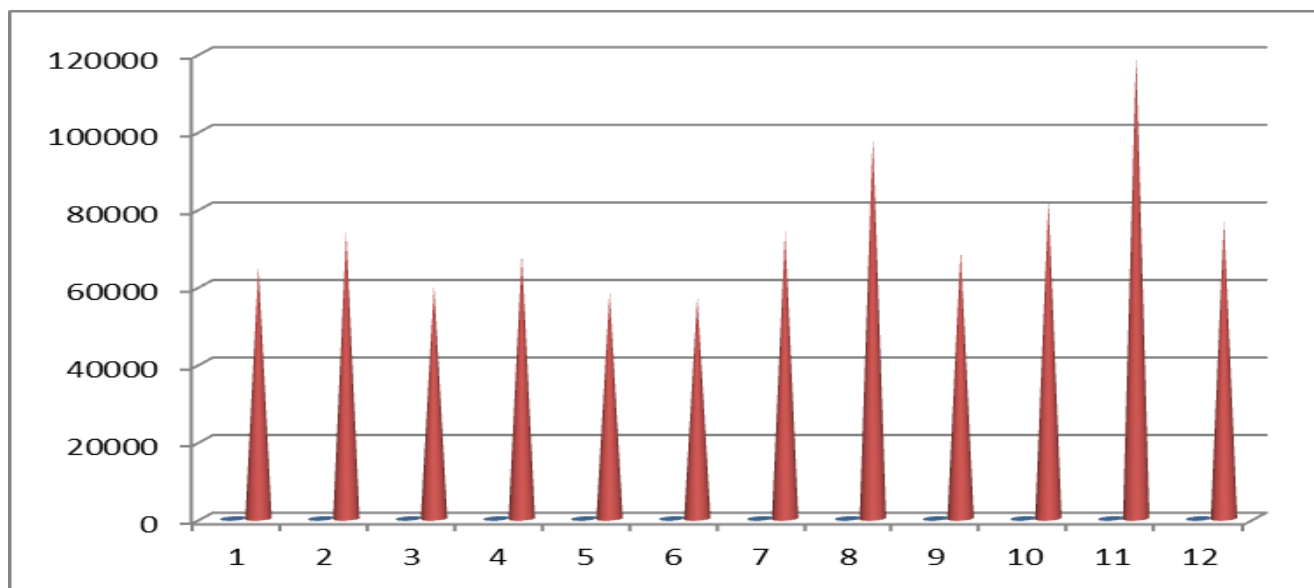
l) Návrh na rozdelenie zisku : VZ schválila že strata roku 2016-2017 sa zúčtuje s nerozdelenom ziskom minulých obdobiach.

Ekonomické ukazovatele

Predaj v EUR 2017-2018:

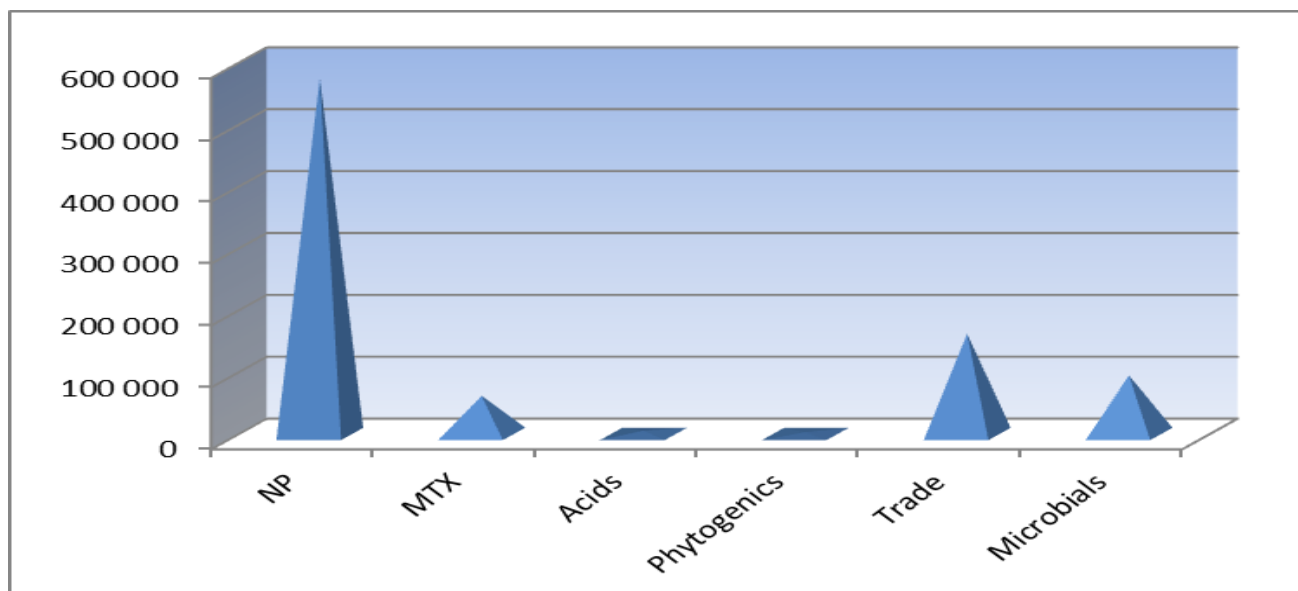
Mesiac	10	11	12	1	2	3	4	5
Predaj v €	65000	73800	60100	68100	58300	57200	74000	98200

6	7	8	9
69200	81800	119400	76900



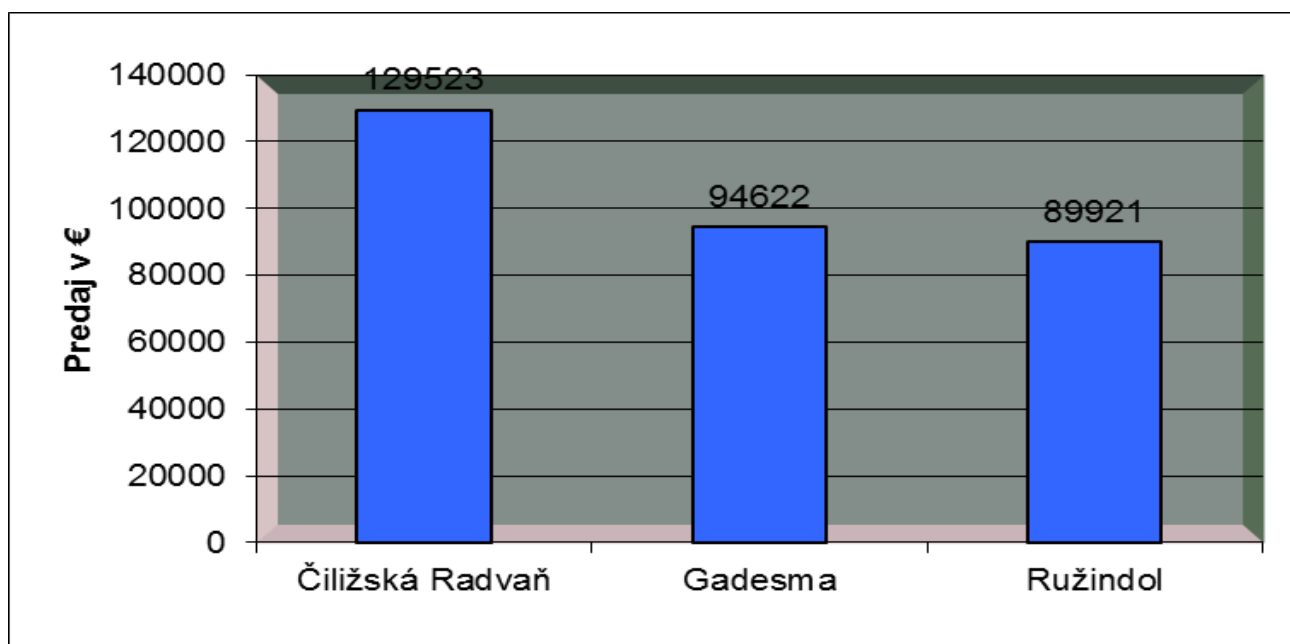
Predaj podľa druhov objem v EUR :

NP	MTX	Acids	Phytogenics	Trade	Microbials
575 215	61 284	5 499	3 098	162 059	94 469



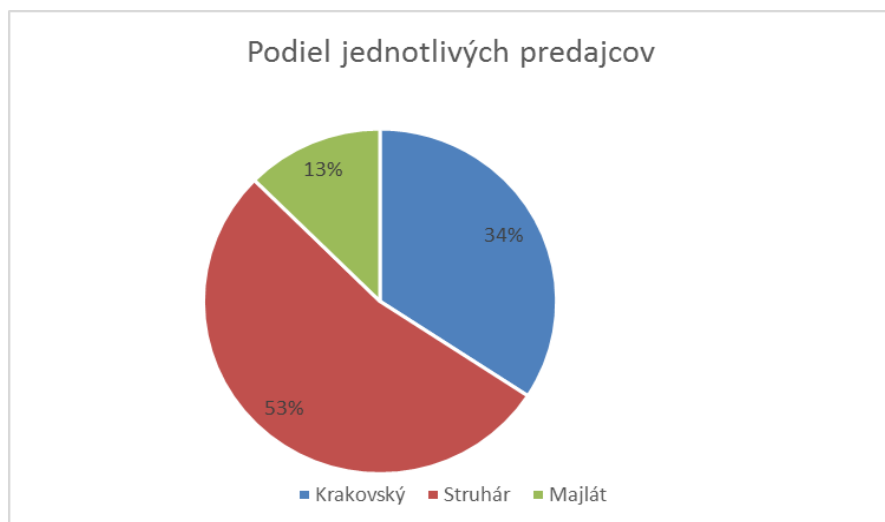
Najlepších odberatelia: v EUR

Čiližská Radvaň	129523
Gadesma	94622
Ružindol	89921



Najlepších predajcovia : v EUR

Krakovský	282 072
Struhár	438 226
Majlát	103 754



Prílohy :

Účtovná závierka spoločnosti za rok 2017-2018 (Súvaha, Výkaz ziskov a strát a Poznámky)
Správa audítora z overenia účtovnej závierky za rok 2017- 2018