

V Ý R O Č N Á S P R Á V A

**Hospodársky rok
od 1.10.2018 do 30.9.2019**

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

Profil spoločnosti

Základné údaje o spoločnosti

Obchodné meno: BIOMIN Slovensko, s.r.o.

Sídlo: 190
Neded 925 85

IČO: 36532118

DIČ: 2020190458

**Základné
ímanie:** 205 803 €

Právna forma: Spoločnosť s ručením obmedzeným

Dátum vzniku: 27.05.1999

SK NACE kód: 46210 Veľkoobchod s obilím, nespracovaným
tabakom, semenami a krmivom

Prokúra Markus Hennebichler

Spoločníci Biomin Animal Nutrition GmbH

Štatutárny Ing. Markus Edlinger

orgán Ing. Jaroslav Langer PhD

Predmet činnosti :

- kúpa tovaru za účelom jeho predaja konečnému spotrebiteľovi (maloobchod) v rozsahu voľnej živnosti
- kúpa tovaru za účelom jeho predaja iným prevádzkovateľom živnosti (veľkoobchod) v rozsahu voľnej živnosti
- výroba krmných zmesí
- sprostredkovateľská činnosť v oblasti obchodu
- poľnohospodárstvo vrátane predaja nespracovaných poľnohospodárskych (rastlinných a živočíšnych) výrobkov za účelom ich spracovania alebo ďalšieho predaja

Štruktúra majetku a jeho zdrojov

Aktíva (v EUR)

	K 30.09.2019	K 30.09.2018
SPOLU MAJETOK	1368399	1278236
NEOBEŽNÝ MAJETOK	275228	270536
Dlhodobý nehmotný majetok		
Dlhodobý hmotný majetok	275228	270536
OBEŽNÝ MAJETOK	1087613	1002862
Zásoby	125883	155338
Pohľadávky (dlhodobé a krátkodobé)	923856	807678
Finančné účty	37874	39846
Časové rozlíšenie	5558	4838

Pasíva (v EUR)

	K 30.09.2019	K 30.09.2018
SPOLU VLASTNÉ IMANIE A ZÁV.	1368399	1278236
VLASTNÉ IMANIE	468989	492653
Základné imanie	205803	205803
Hospodársky výsledok za účt. obd.	-23663	-52832
ZÁVÄZKY	899410	785583
Časové rozlíšenie pasív		

Vybrané finančné ukazovatele

Ukazovateľ	2019	2018
Celková zadĺženosť (v%)	65,57%	61,45
Celková likvidita	1,24	1,35
Obrat aktív	0,79	0,71

Priebeh vzdelávania zamestnancov a predajcov v roku 2019

V roku 2019 sme vzdelávanie našich predajcov a zamestnancov zabezpečovali tak ako každý rok rôznymi formami. Jednou z nich bolo interné vzdelávanie na Slovensku, ktoré sa konalo každé dva mesiace v priestoroch firmy alebo externých zariadeniach poľnohospodárskych podnikov. Školené boli hlavne vybrané produktové línie, na ktoré sme sa centrálné sústredili, nakoľko majú aj najzaujímavejšie obchodné marže a tým pádom má zmysel sa im venovať vo zvýšenej miere. Témy vzdelávania nám prezentovali naši predajcovia, 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. Tento rok sa konali tieto tréningy v novej centrále spoločnosti v obci Getzersdorf v Erber Campuse. Špeciálne to boli tréningy z oblasti používania a predaja aditív pre ošipané a hydinu. 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 na, ktoré sme

preferovali v tomto roku boli: Mycofix, Rumen Power a Levabon Rumen E, BioStabil Plus. 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 lobbovať 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 2-3 čísla. 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.

Aktívne sme sa zúčastnili na seminári Slovenskej hydinárskej únie, kde sme mali prednášku na tému Produktová línia Mycofix. Na akcii sa zúčastnilo 200 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 2018- 2019 sme ponúkali našim zákazníkom širokú škálu produktov. Všetko 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 darilo 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 tento rok podobné výsledky ako predchádzajúci rok. 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 35 tisíc kusov. Poľnohospodári sa viac začali venovať nákupu odstavčiat

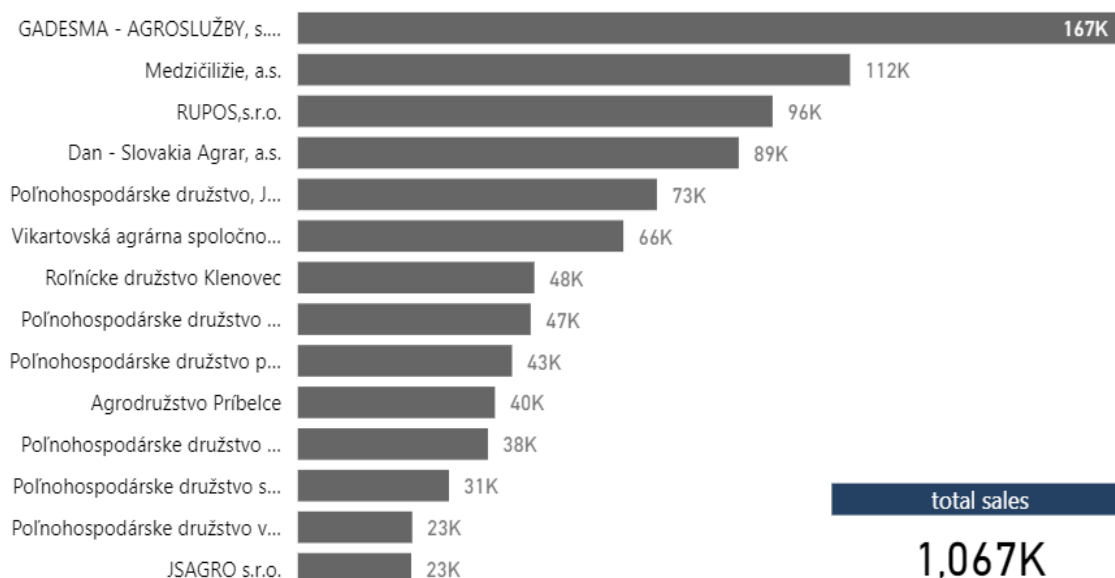
a následne vykrmovaniu ošípaných. Cena surového kravského mlieka sa pohybuje v súčasnosti na úrovni 0,32 € za liter. Cena je ale veľmi labilná v celej Európe. Táto cena je pri tom o 0,08 € pod cenou západných štátov EÚ. Stav hovädzieho dobytku klesli len málo, takže tu ešte bol priestor pre náš predaj. 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. Takto vyzeral náš predajný priestor.

Naši obchodní partneri

V tomto roku sme nestratili takmer žiadnych obchodných partnerov. V oblasti stredného Slovenska sme udržali predaj na minuloročných obratoch. Je to vďaka iniciatíve kolegu Ing. Struhára a tiež výraznej pomoci vedenia firmy. Prínosom bola jeho spolupráca s distribučnou firmou Gadesma. 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 nezáujmu 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 obchodných partneri (odberatelia) v roku 2018- 2019 sú zobrazení na grafe.

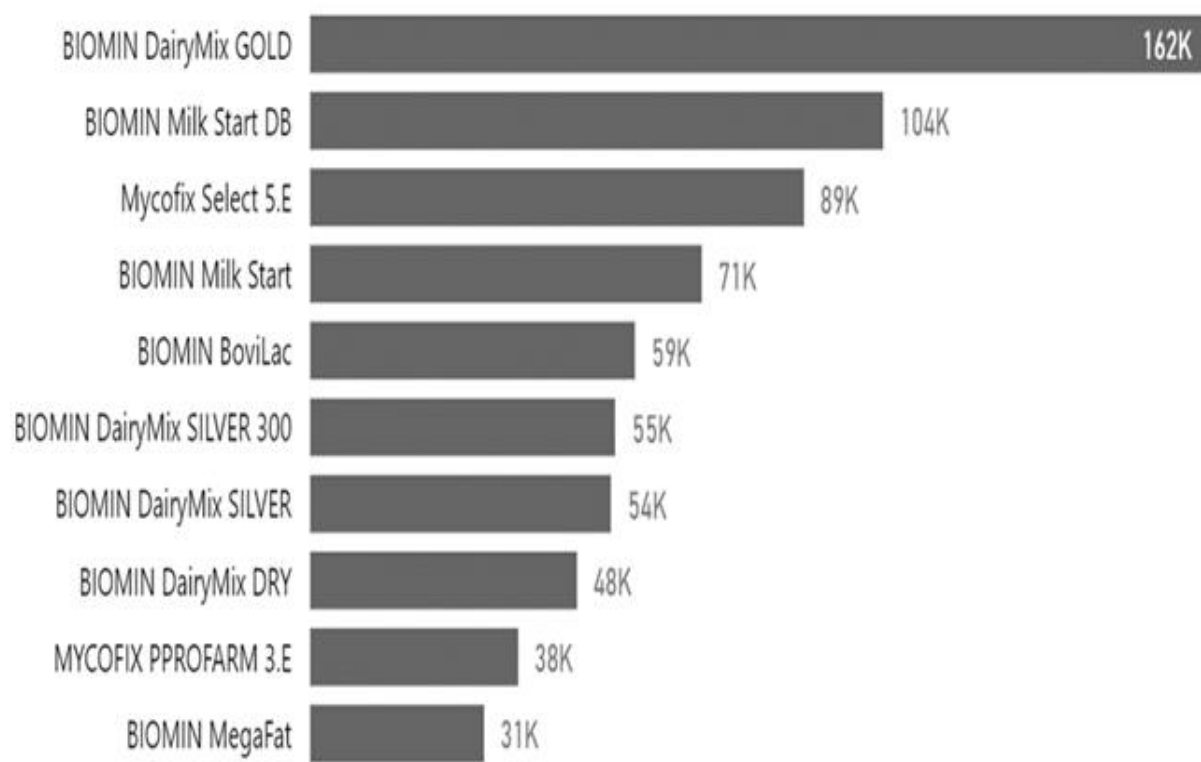


Charakteristika produktov

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.

Predaj podľa druhu tovaru



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 neustáli 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

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

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

b) 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 odbyt v našom segmente obchodu.

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

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

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

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

Spoločnosť nemá organizačnú zložku v zahraničí.

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

h) 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.**

i) 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.**

j) 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).

k) Návrh na rozdelenie straty : VZ schválila že strata roku 2018-2019 sa zúčtuje s nerozdelenom ziskom minulých obdobiach.

Prílohy :

**Účtovná závierka spoločnosti za rok 2018-2019 (Súvaha, Výkaz ziskov a strát a Poznámky)
Správa audítora z overenia účtovnej závierky za rok 2018- 2019**