

Výroční správa
Annual Report

2020

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 tržieb	
Kancelárske potreby	10
Papier a médiá	11
Spotrebné materiály	12
Ostatné tovarové skupiny	16
Reprografia	17
Retail	
Retail	18
Zoznam predajní	30
Majetkové účasti	
CBC Slovakia	32
FaxCopy Pro	36
Copygraf	38
Výkazníctvo	
Účtovné výkazy	39
Zamestnanci	41
Sociálny fond	42
Kontrola a audit	
Správa dozornej rady	43
Správa nezávislého audítora	44

PRÍHOVOR PREDSEDU PREDSTAVENSTVA

FaxCopy, a.s. Bratislava

Vážené dámy a páni,

V roku 2017 sa materská spoločnosť FaxCopy, a.s. zameriavala najmä na konsolidáciu predajnej siete a riadny nábeh novootvorených predajní z predošlého obdobia, čo sa podarilo. Hlavný problém, ktorý sme riešili okrem technických a obchodných nastavení, je rastúci nedostatok kvalifikovaných pracovníkov a rastúce mzdové náklady najmä v západnej časti krajiny.

Spoločnosť CBC Slovakia s.r.o. pokračovala vo vyrovnaných výsledkoch z predošlých období a v upevňovaní svojej pozície na trhu veľkej kancelárskej techniky a riešení. 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 najmä zriadením nových predajných bodov v Nitre a Košiciach (vždy v rámci existujúcej predajne FaxCopy, a.s.) a najmä posilňovaním on-line predaja.

Spoločnosť Copygraf s.r.o., ktorá sa v rámci skupiny orientuje na reprografickú výrobu, sa v dôsledku zle koordinovaných zmien v cenovej politike voči hlavnému odberateľovi (materskej FaxCopy, a.s.) a pomalých reštrukturalizačných opatrení dostala do straty. Vyriešenie týchto problémov je hlavná úloha pre rok 2018.

Karol Dittinger
predseda predstavenstva
FaxCopy, a.s. Bratislava

ORGÁNY SPOLOČNOSTI

Predstavenstvo

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

Dozorná rada

Ing. Janka Babaríková, predseda
Anton Kostov, člen
Ľubomír Rohoň, člen zvolený zamestnancami

Výkonné vedenie

Ing. Ľubica Brozmannová, generálny riaditeľ, retail
Ing. Róbert Simonides, produktový manažment, nákup
Ing. Miroslav Bartovič, prevádzka
Ing. Karol Dittinger, financie & IT, on-line predaj



ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA

predajne, útvary
a prevádzkárne

Ústredie - prevádzka

Produktový manažment, nákup
On-line predaj, vývoj a centrálna podpora
Marketing
IT
Ľudské zdroje
Hlavný sklad, expedícia
Ekonomické oddelenie, podateľňa
Hospodárska správa, prevádzka
BOZP & PO

I. Región Bratislava 1

12 - predajňa BAS	BA, Seberínho 1 (predaj, služby)
13 - predajňa BAC	BA, OC Centráľ (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)

II. Región JUHOZÁPAD

21 - predajňa TTC	Trnava, OC City Aréna (predaj, služby)
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 Moyzesa 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)

VIII. Región SEVER-VÝCHOD

81 - predajňa PP	Poprad, 1. mája 19 (predaj, služby), kaviareň
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

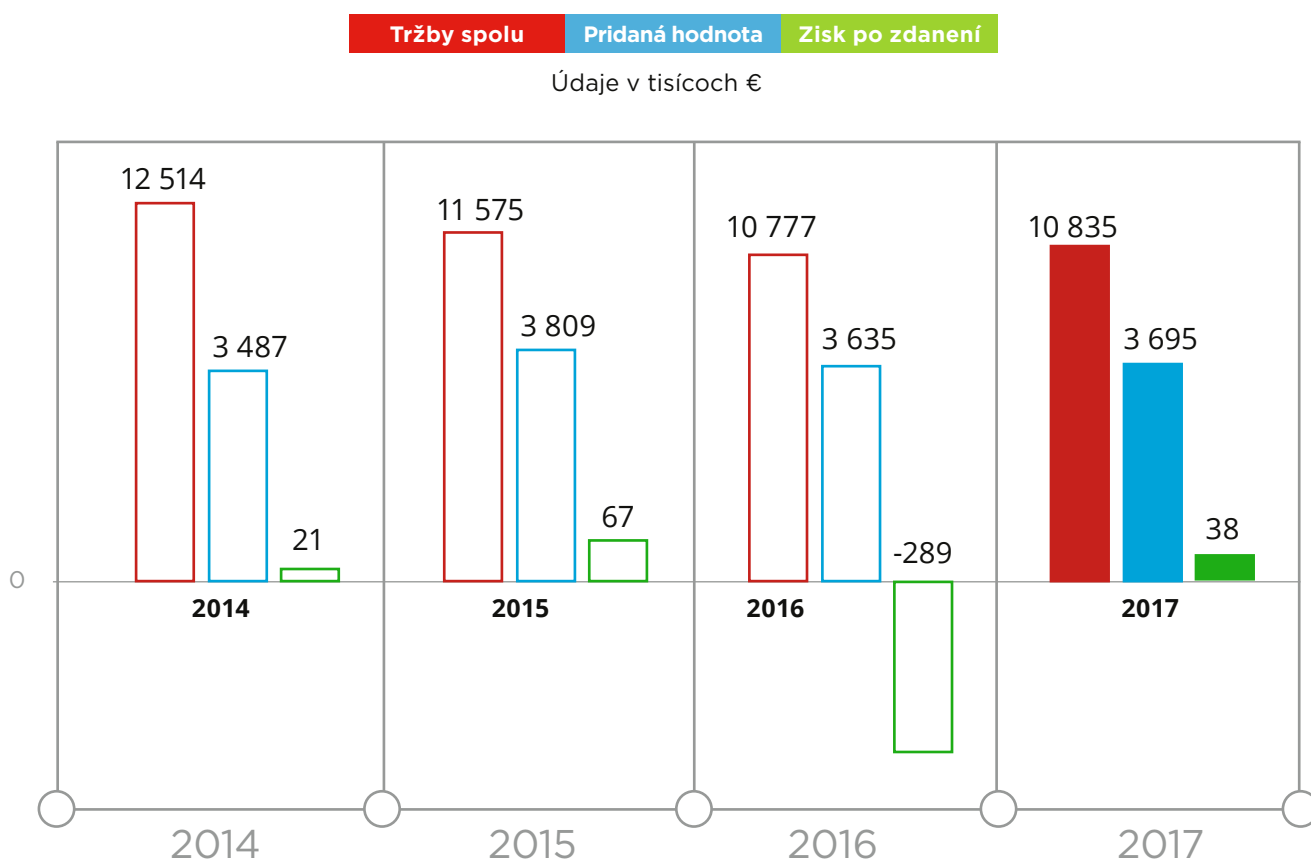
14 - predajňa BAM	BA, Mickiewiczova 4 (predaj, služby, kaviareň)
91 - predajňa BAI	BA, OC Avion (služby)
92 - predajňa BAE	BA, OC Eurovea (služby)

ZÁKLADNÉ UKAZOVATELE

Obrat a zisk FaxCOPY, a.s

(údaje v tis. Eur)	2014	2015	2016	2017
Tržby spolu	12.514	11.575	10.777	10.835
predaj tovaru	7.712	6.363	5.226	5.021
služby	4.765	5.190	5.513	5.552
iné	37	22	38	262
Pridaná hodnota	3.478	3.809	3.635	3.695
Zisk pred zdanením	15	102	-282	40
Daň z príjmu	8	35	7	3
Zisk po zdanení	21	67	-289	38

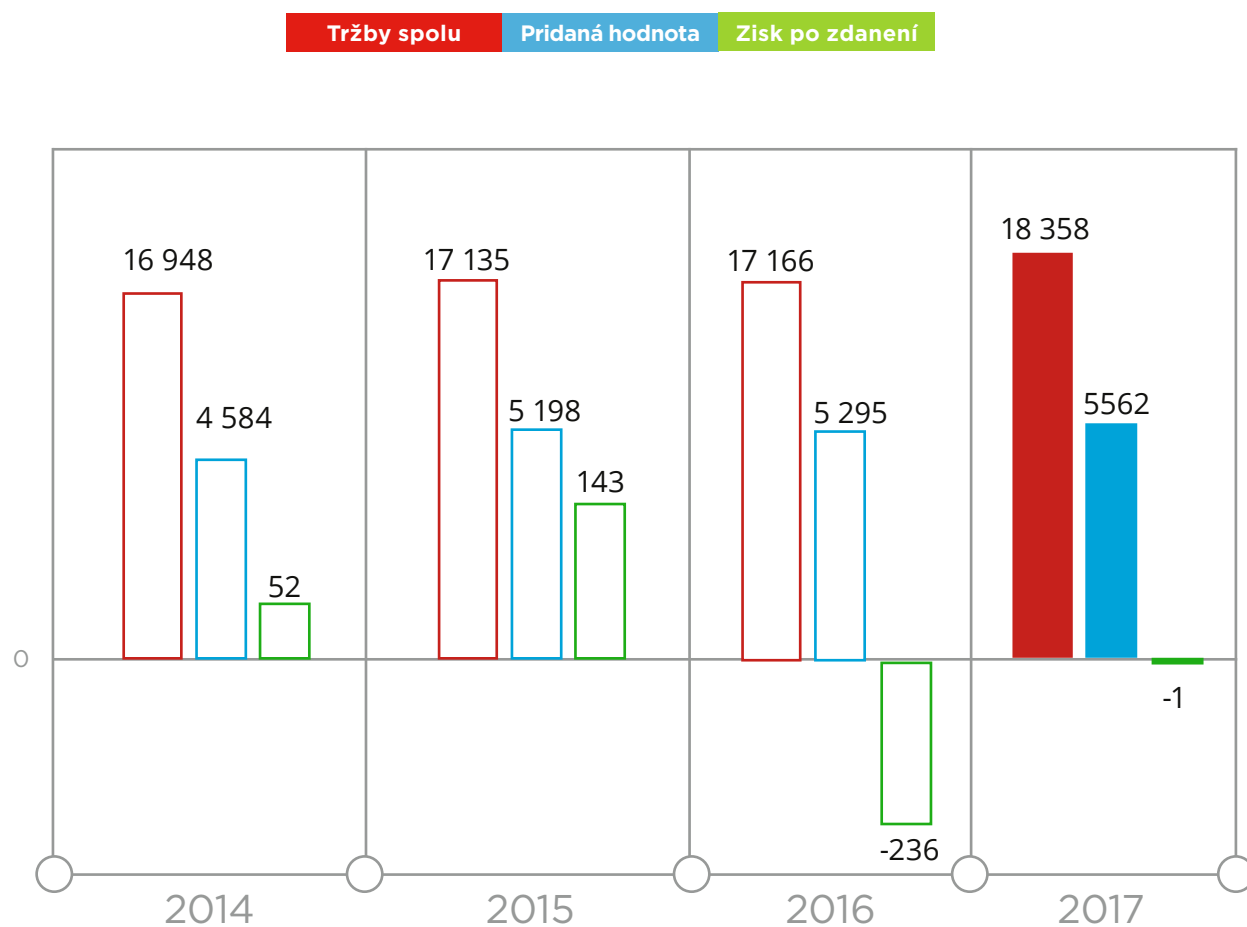
Tržba z predaja tovaru a služieb zostali približne na úrovni roku 2016 (po vyčlenení výroby a predaja foto-video do samostatných dcérskych spoločností), zmena (zvýšenie) je najmä z predaja majetku aktivácií.



Základné ukazovatele

kumulované výsledky

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 poklesol z dôvodu nárastu nákladov.



Základné ukazovatele

štruktúra obratu podľa obratových skupín

Tak ako v predchádzajúcich rokoch aj v roku 2017 spoločnosť FaxCOPY a.s. ostala verná svojmu zameraniu a orientácii na maloobchodné aktivity. Hlavné rozčlenenie maloobchodných aktivít ostalo nezmenené:

1. predaj tovaru
2. poskytovanie služieb

V obrate z predaja tovaru zaznamenala spoločnosť FaxCOPY a.s. pokles o 4,1%. Oproti minulým rokom, kedy sme vyčleňovali predaj Foto-Video techniky z materskej spoločnosti FaxCOPY a.s. do dcérskej spoločnosti FaxCopy Pro s.r.o., sa predaj tovaru stabilizoval. V predaji tovaru sa spoločnosť FaxCOPY a.s. zameriava hlavne na predaj kancelárskych

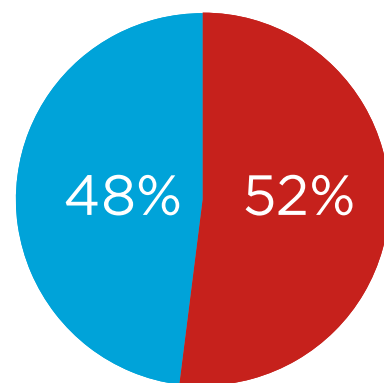
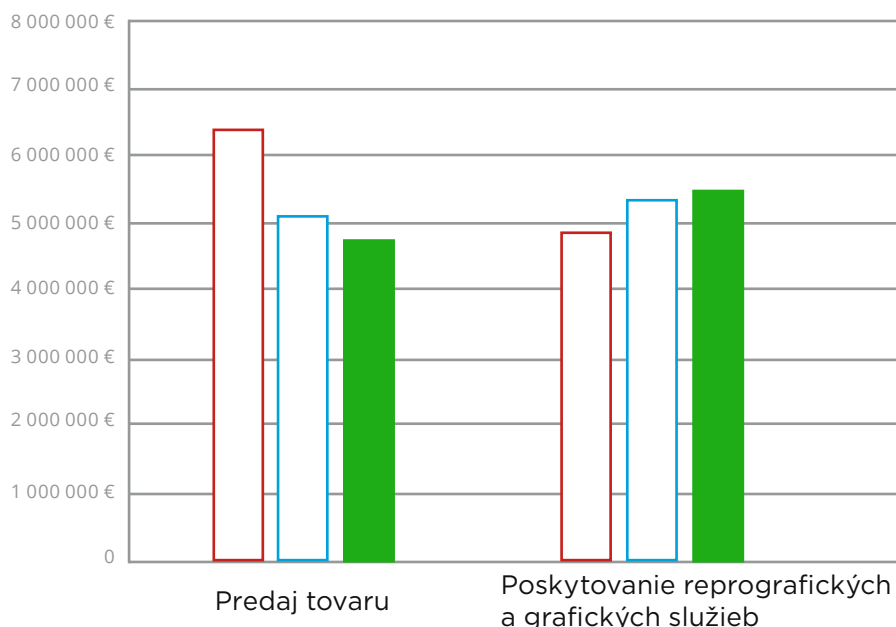
potrieb a spotrebného materiálu. Tieto skupiny tvoria 70% predaja tovaru. Tovarová skupina kancelárske potreby zaznamenala, tak ako minulé roky, nárast v obrate o 4,35% aj v roku 2017. Spotrebné materiály zaznamenali pokles o 4,89%.

Poskytovanie štandardných reprografických a grafických služieb sa v roku 2017 nieslo v snahe rozširovať ponuku služieb a rozbehnúť predaj v našich kaviarňach FaxCafé. Celkový obrat v službách narástol o 1,85%. V tradične poskytovaných službách sa potvrdil rastúci trend z minulých rokov a hlavne zameranie sa na poskytovanie služieb v online prostredí, kde sa dobre darí hlavne grafickým produktom.

Produktové skupiny	Obrat 2015	Obrat 2016	Obrat 2017	porovnanie 2017-2016
Predaj tovaru	6 316 359	5 062 523	4 854 016	-4,12%
Poskytovanie reprografických a grafických služieb	4 908 451	5 210 148	5 306 359	1,85%

Vývoj obratu v produktových skupinách v rokoch 2015 až 2017

■ Obrat 2015
■ Obrat 2016
■ Obrat 2017



■ Predaj tovaru
■ Poskytovanie graf. a repro. služieb

Trhové podiely a štruktúra tržieb

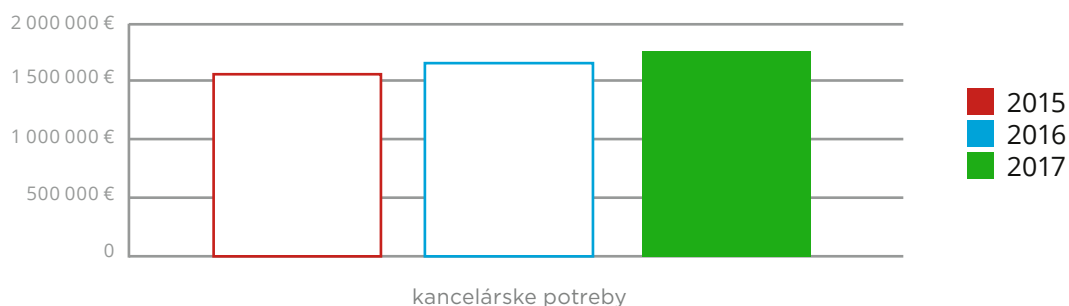
KANCELÁRSKE POTREBY

vývoj obratu

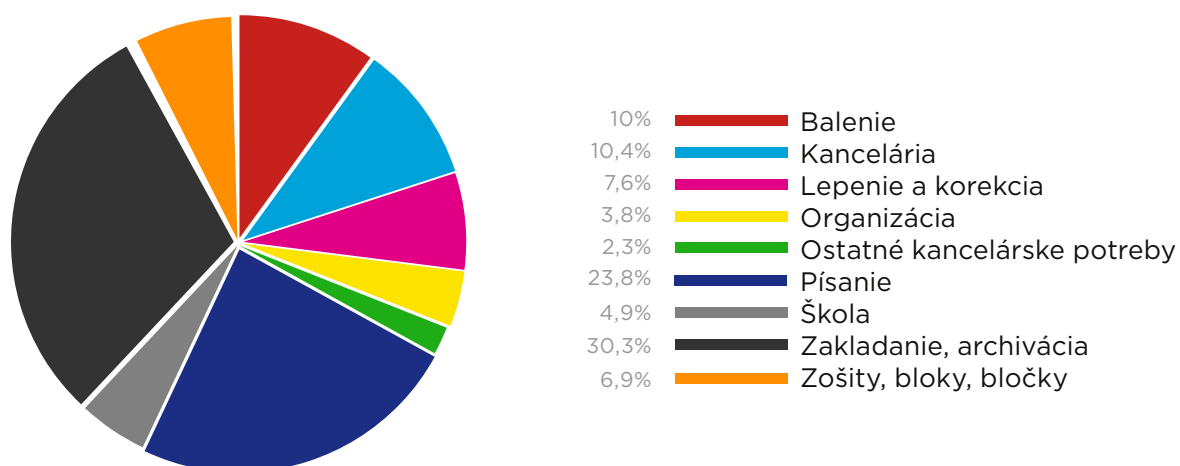
V roku 2017 sa nám v produktovej skupine kancelárskych potrieb podarilo dosiahnuť nárast tržieb oproti predchádzajúcemu roku o 4,3%. Na obrate sa najväčšou mierou podieľa predaj sortimentu, u ktorého medziročný nárast prekročil hranicu 30% a predaj tovarových skupín balenie a kancelária s nárastom viac ako 10%.

OBRAT V EUR	2015	2016	2017	zmena 2017-2016
Kancelárske potreby	1 636 871 €	1 705 071 €	1 779 206 €	4,3%

Vývoj obratu v rokoch 2015 až 2017 v skupine Kancelárske potreby



Štruktúra obratu v skupine Kancelárske potreby v roku 2017



Trhové podiely a štruktúra tržieb

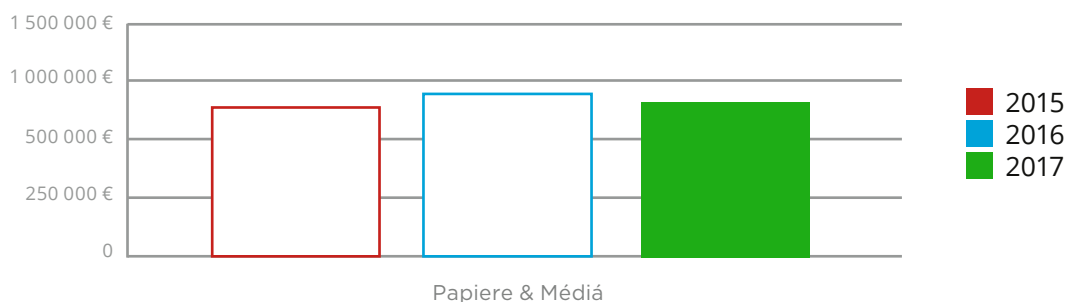
PAPIERE & MÉDIÁ

vývoj obratu

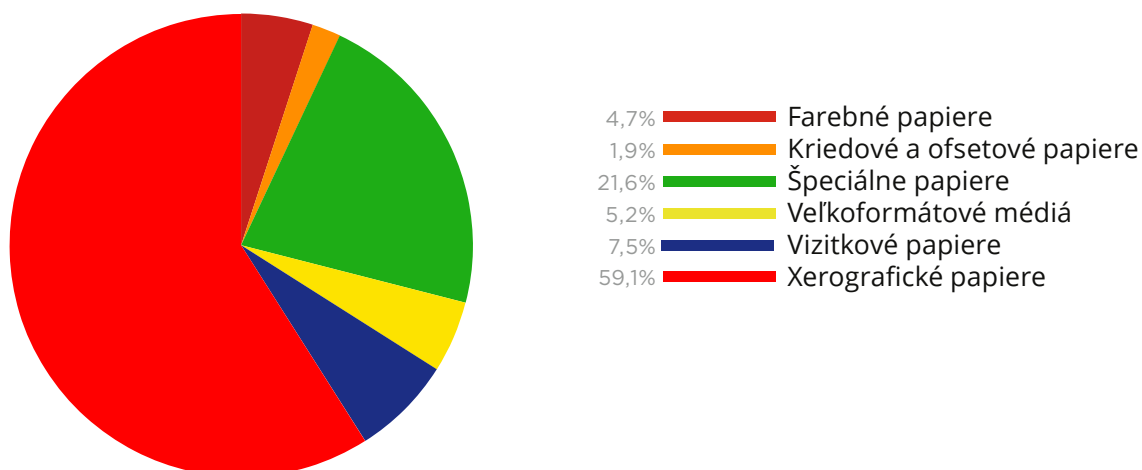
V produktovej skupine Papiere & Médiá je medziročný pokles o 4,4 %. Tvorí ho skupina Xerografické a Farebné papiere, kde je pokles 9 – 11 %, čo má za následok okrem zvyšovania cien zo strany dodávateľov aj trend šetrenia papiera. V ostatných segmentoch skupiny Papiere & Médiá sa nám podarilo dosiahnuť nárast tržieb oproti predchádzajúcemu obdobiu od 2 % až 20 %.

OBRAT V EUR	2015	2016	2017	zmena 2017-2016
Papiere & Médiá	771 728 €	844 018 €	806 640 €	-4,4%

Vývoj obratu v rokoch 2015 až 2017 v skupine Papiere & Médiá



Štruktúra obratu v skupine Papiere & Médiá v roku 2017



Trhové podiely a štruktúra tržieb

SPOTREBNÝ MATERIÁL

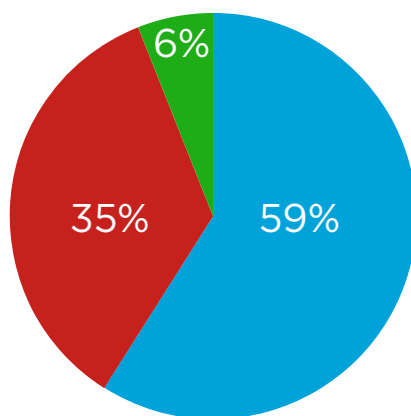
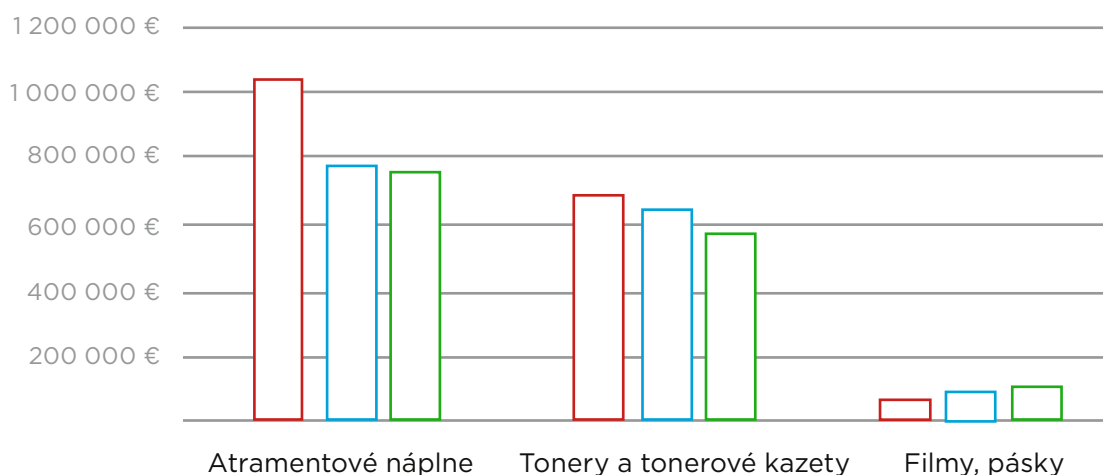
vývoj a štruktúra obratu

Produktovú skupinu spotrebných materiálov do kancelárskych zariadení, tvoria atramentové náplne, tonery a tonerové kazety a ostatné spotrebné materiály ako sú pásky, filmy, fotopapiere a podobne. FaxCOPY a.s. sa v predaji tovaru tejto skupiny zameriava hlavne na predaj značkového spotrebného materiálu značiek Canon a HEWLETT PACKARD a alternatívnych atramentov a tonerov vlastných značiek FaxCOPY Premium Line a AHF. Aj v roku 2017 bol v tovarovej skupine spotrebných materiálov zaznamenaný pokračujúci medziročný pokles v obrate, ktorý je spôsobený všeobecným trendom znižovania objemu tlače. Najväčší pokles predaja bol v toneroch a tonerových kazetách vo výške 10,5%, skupina atramentových náplní mala len mierny pokles vo výške 2,8%. Nárast zaznamenala najmenšia skupina doplnkového spotrebného materiálu vo výške 13,3%.

Vývoj obratu spotrebného materiálu v EUR

OBRAT V EUR	2015	2016	2017	zmena 2017-2016
Atramentové náplne	1 048 557 €	986 632 €	958 759 €	-2,83%
Tonery a tonerové kazety	690 135 €	633 390 €	566 786 €	-10,52%
Filmy, pásky, ostatné	80 935 €	83 612 €	94 798 €	13,38%
Spolu	1 819 627 €	1 703 634 €	1 620 344 €	-4,89%

Vývoj obratu spotrebného materiálu v rokoch 2015 až 2017

■ 2015 ■ 2016 ■ 2017


Štruktúra obratu spotrebného materiálu v roku 2017

■ Atramentové náplne
■ Tonery a tonerové kazety
■ Filmy, pásky

Trhové podiely a štruktúra tržieb

SPOTREBNÝ MATERIÁL

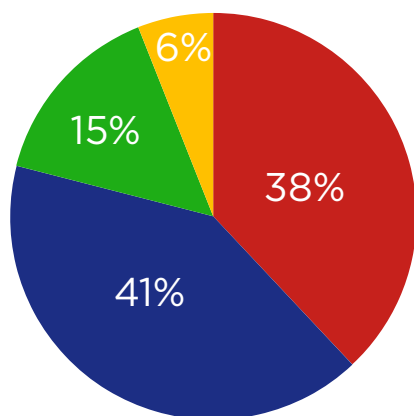
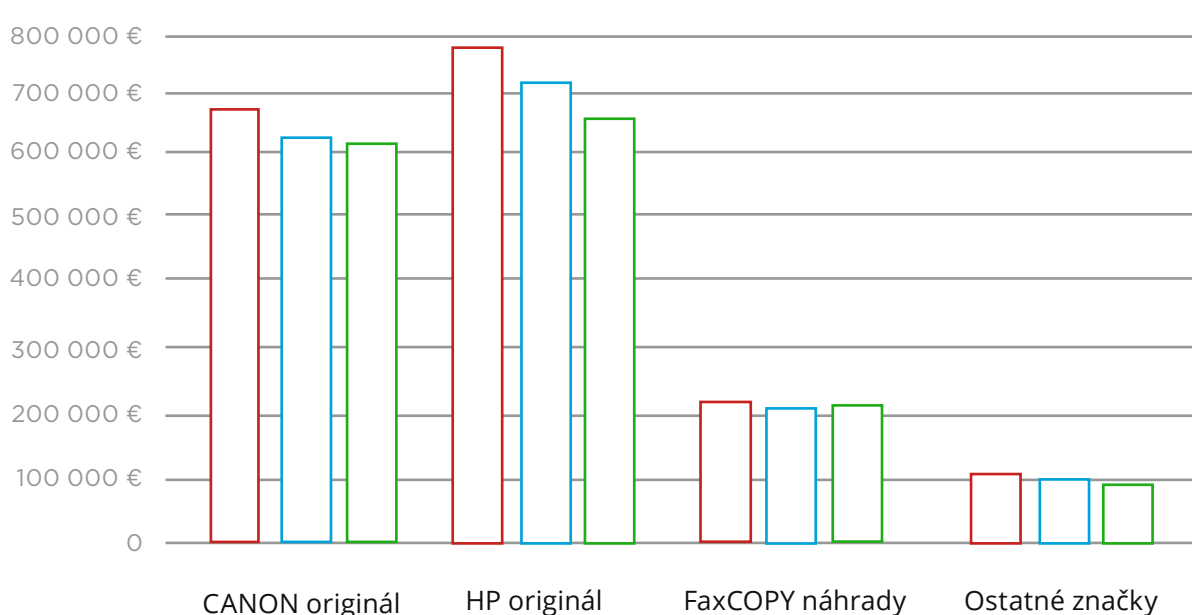
podiel značiek na obrate

V roku 2017, tak ako v predošlé roky, sa najväčším podielom na obrate podieľajú značky HP (41%) a Canon (38%). Tieto značky dosiahli takmer 80% obratu z celkového predaja spotrebných materiálov. Nárast na podiele predaja o 1% zaznamenal predaj alternatívneho (kompatibilného) spotrebného materiálu vlastných značiek FaxCOPY Premium Line a AHF. Z hľadiska predaja značiek najhoršie dopadla tradičná značka HP, kde sme zaznamenali až 9,7% pokles tržieb.

Vývoj a podiel značiek na obrate spotrebného materiálu

OBRAT V EUR	2015	2016	2017	zmena 2017-2016
CANON	676 616 €	625 751 €	620 309 €	-0,87%
HEWLETT PACKARD	779 801 €	729 000 €	658 209 €	-9,71%
FaxCOPY náhrady	241 532 €	243 447 €	242 485 €	-0,40%
Ostatné značky	121 677 €	105 436 €	99 341 €	-5,78%
Spolu	1 819 627 €	1 703 634 €	1 620 344 €	-4,89%

Vývoj obratu spotrebného materiálu podľa značiek 2015-2017



Podiel značiek na obrate spotrebného materiálu 2017

- Canon
- Hewlett Packard
- FaxCOPY
- Ostatné značky

Trhové podiely a štruktúra tržieb

SPOTREBNÝ MATERIÁL

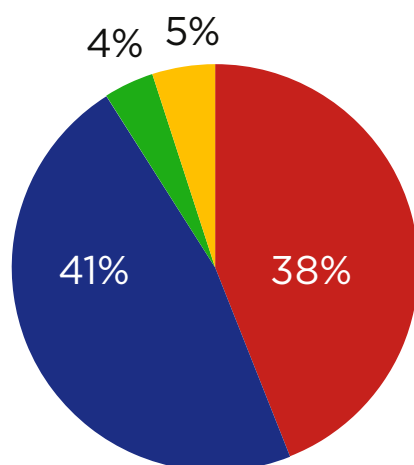
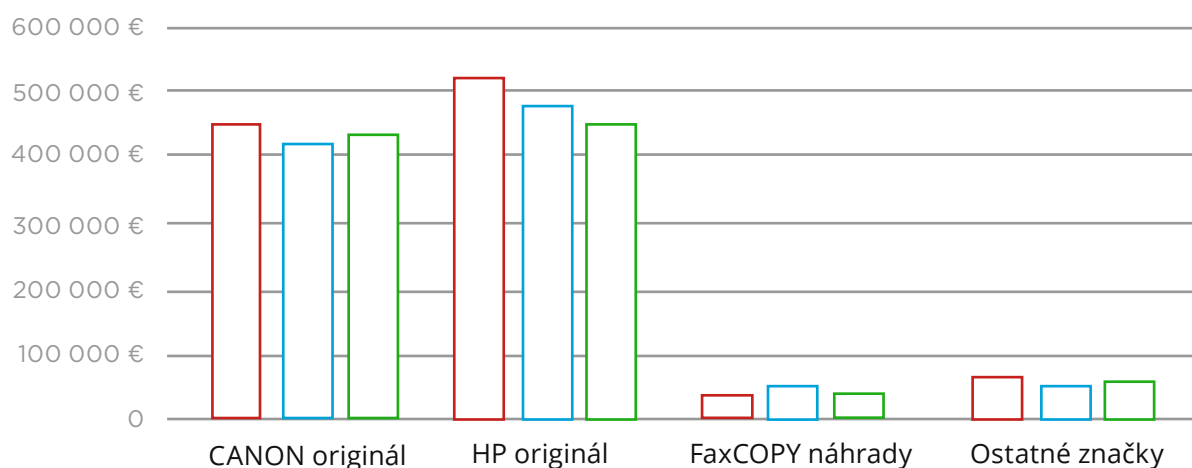
atramentové kazety

Najväčší podiel na obrate má značka HP a to 47% celkového obratu v tejto tovarovej podskupine. Oproti minulému roku sa však tento podiel zmenšil o 2%. Po značke HP nasleduje značka CANON s podielom 44% na obrate, čo je o 7% väčší podiel ako bol podiel v minulom roku. Žiaľ obrat v tejto tovarovej podskupine má tiež klesajúci trend, tak ako predaj celej skupiny spotrebných materiálov. Oproti predošlému roku je to o 2,8%. Atramenty značky HP s najväčším podielom zaznamenali pokles predaja až o 7,8%. Atramenty značky CANON narástli v predaji o 2,5%.

Vývoj a podiel značiek na obrate atramentových náplní

OBRAT V EUR	2015	2016	2017	zmena 2017 - 2016
CANON	434 729 €	410 871 €	421 132 €	2,50%
HEWLETT PACKARD	512 898 €	488 073 €	450 037 €	-7,79%
FaxCOPY náhrady	41 947 €	44 952 €	42 910 €	-4,54%
Ostatné značky	58 982 €	42 736 €	44 680 €	4,55%
Spolu	1 048 557 €	986 632 €	958 759 €	-2,83%

Vývoj obratu atramentových náplní podľa značiek 2015 - 2017



Podiel značiek na obrate atramentových náplní 2017

- CANON originál
- HP originál
- FaxCOPY
- Ostatné značky

Trhové podiely a štruktúra tržieb

SPOTREBNÝ MATERIÁL

tonerové kazety

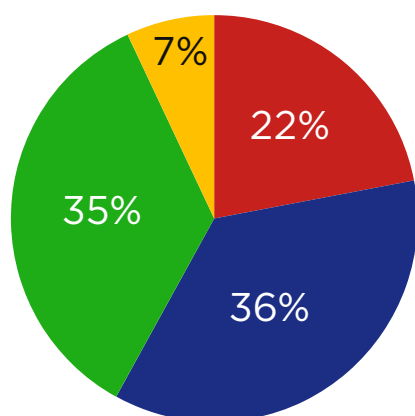
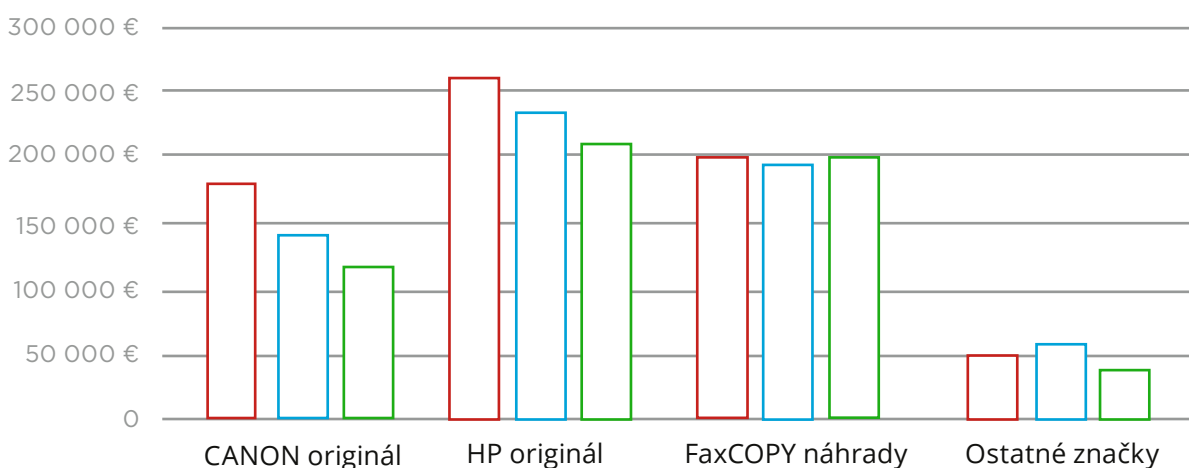
Tento rok sme zaznamenali najväčší pokles v obrate tonerov a tonerových kaziet zo všetkých skupín spotrebného materiálu a to až o 10,5%. Značka HP si zachovala svoj najväčší podiel v skupine tonerov a tonerových kaziet s podielom 36% avšak privátne značky FaxCOPY dosiahli podiel na obrate nižší už len o 1%. Vyrovnanie podielov spôsobil pokles predaja originálneho spotrebného materiálu značiek HP a Canon, kde HP malo pokles predaja o 13,2% a Canon o 14,3%. Predaj kompatibilného spotrebného materiálu v segmente tonerov a tonerových kaziet sa udržal na úrovni predošlého roku.

Vývoj a podiel značiek na obrate tonerov a tonerových kaziet

OBRAT V EUR	2015	2016	2017	zmena 2017 - 2016
CANON	177 624 €	143 062 €	122 566 €	-14,33%
HEWLETT PACKARD	260 711 €	236 545 €	205 222 €	-13,24%
FaxCOPY náhrady	199 301 €	198 311 €	199 541 €	0,62%
Ostatné značky	52 498 €	55 472 €	39 458 €	-28,87%
Spolu	690 135 €	633 390 €	566 786 €	-10,52%

Vývoj obratu tonerových kaziet podľa značiek 2015 - 2017

2015 2016 2017



Podiel značiek na obrate tonerov a tonerových kaziet 2017

- CANON originál
- HP originál
- FaxCOPY
- Ostatné značky

Trhové podiely a štruktúra tržieb

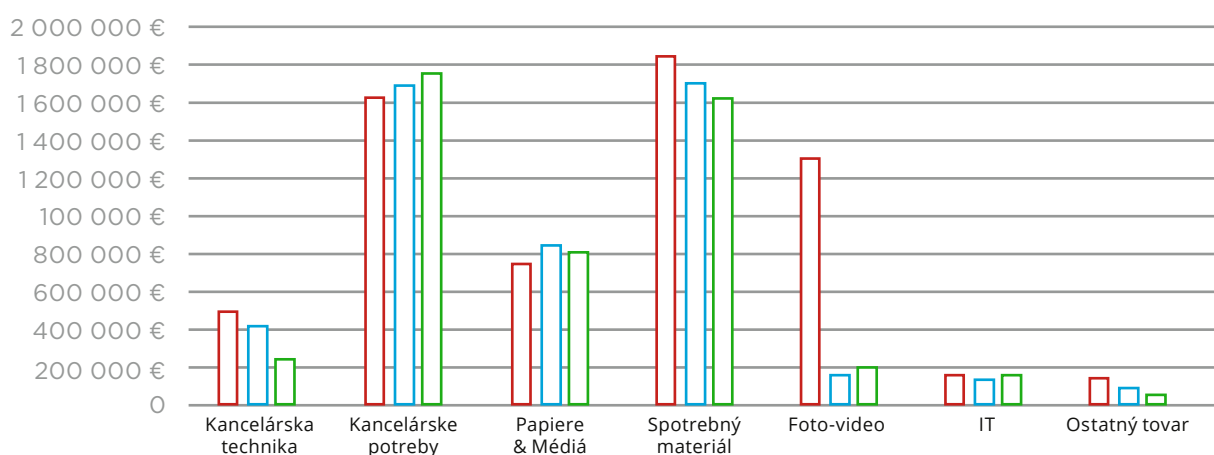
OSTATNÉ TOVAROVÉ SKUPINY

Medzi ostatné tovarové skupiny v členení predaja tovaru podľa FaxCOPY a.s. patria: Kancelárska technika s podielom obratu na predaji tovaru v roku 2017 vo výške 5%, Foto-video s podielom 4% a IT s podielom 3%. Trend z posledných rokov, kedy sa FaxCOPY a.s. profiluje zo spoločnosti, ktorá sa zameriavala na predaj kancelárskej techniky a IT na spoločnosť poskytujúcu kvalitné služby pokračoval aj v roku 2017 a keďže sa aj v predaji tovaru spoločnosť orientuje na predaj kancelárskych potrieb a spotrebného materiálu, tak je prirodzený pokles v obrate kancelárskej techniky, ktorý bol až na úrovni 39%. V kategóriách foto-video a IT sa po minulých rokoch, kedy prebehol presun predaja foto-video techniky na dcérsku spoločnosť FC PRO s.r.o., a FaxCOPY a.s. sa začalo orientovať hlavne na predaj doplnkového sortimentu, tak sa tieto kategórie podarilo stabilizovať a dokonca bol v oboch prípadoch nárast tržieb pri foto-video 15% a pri IT 9%, čo sa podarilo dosiahnuť aj napriek tomu, že tovar týchto skupín bol postupne stiahnutý z predajní a FaxCOPY a.s. ho ponúka hlavne v e-shope www.faxcopy.sk

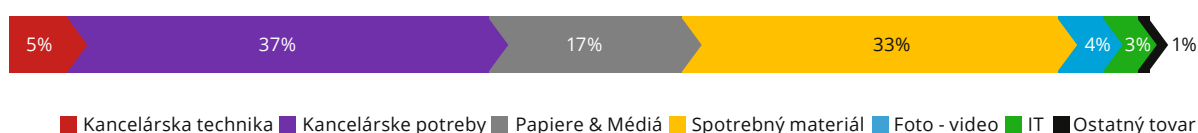
Vývoj obratu v tovarových skupinách 2015 - 2017

Produktové skupiny	Tržba 2015	Tržba 2016	Tržba 2017	porovnanie 2017-2016
Kancelárska technika	495 008	422 653	256 731	-39,26%
Kancelárske potreby	1 617 599	1 705 071	1 779 206	4,35%
Papiere & Médiá	777 273	844 018	806 640	-4,43%
Spotrebný materiál	1 844 170	1 703 634	1 620 344	-4,89%
foto-video	1 309 748	175 392	201 787	15,05%
IT	147 411	129 813	141 841	9,27%
Ostatný tovar	125 151	81 942	47 467	-42,07%
Spolu	6 316 359	5 062 523	4 854 016	-4,12%

Vývoj obratu v tovarových skupinách 2015 - 2017



Podiel tovarových skupín na obrate v roku 2017



Trhové podiely a štruktúra tržieb

SLUŽBY

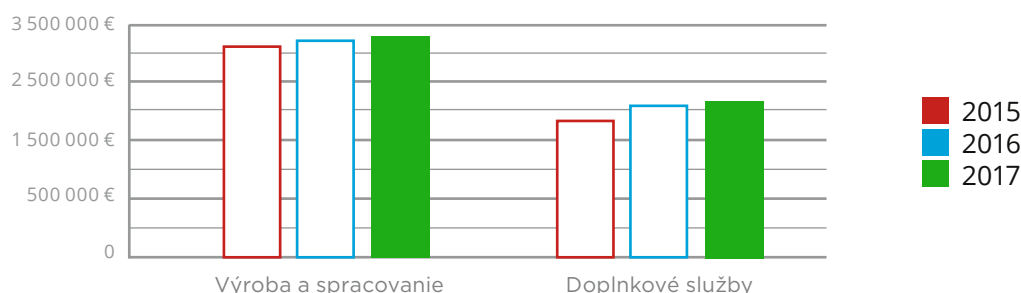
Tak ako v minulých rokoch aj v roku 2017 spoločnosť FaxCOPY a.s. poskytovala vo svojich predajniach komplexnú ponuku služieb zameranú na reprografické služby, spracovanie a úpravu dokumentov a výrobu grafických produktov a fotodarčiekov. V roku 2017 sme pokračovali v investíciách do online prostredia pre skvalitnenie prístupu zákazníkov k viacerým poskytovaným službám z oboch kategórií - Doplnkových služieb i Výroby a spracovania dokumentov.

V produktovej skupine Výroba a spracovanie dokumentov sa nám podarilo stabilizovať nepriaznivý vývoj v predaji reprografických služieb (najmä v oblasti farebnej a monochromatickej tlače a kopírovania). K nárastu v tejto skupine prispela najmä služba Tlač fotografií. Samoobslužná tlač na fotokioskoch sa teší veľkej priazni našich zákazníkov. Trend nárastu obratu v skupine doplnkových služieb podporilo rozšírenie ponuky fotodarčiekov a mierne nárasty takmer vo všetkých nosných podskupinách fotodarčiekov (trička s potlačou, hrnčeky, fotomagnetky, personalizované kalendáre, fotoobrazy). Nemalému úspechu sa teší aj služba Fotená na doklady, ktorá zaznamenala medziročný nárast až o 42%. O zaujímavý nárast v tejto skupine sa zaslúžili pomerne nové, ale úspešne rozvíjajúce sa technológie vo FaxCopy a.s. - Gravírovanie a UV potlač.

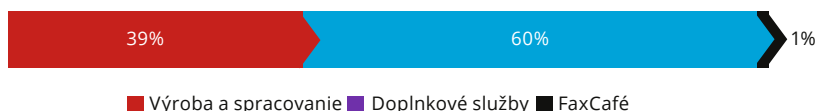
FaxCafé - v roku 2017 v máji sme zatvorili jednu z našich predajní v Trnave, ktorej súčasťou bola aj kaviareň FaxCafé. V Poprade a v Bratislave na Mickiewiczovej ulici si však naďalej naši zákazníci mohli spríjemniť chvíle pri čakaní na tlač dokumentov, fotiek alebo pri zviazaní diplomovej práce chutnou kávičkou napríklad s croissantmi či s panini alebo odštartovať náročný deň so zelenou kávou, ktorá má výborné pozitívne účinky na ľudské telo. Do ponuky sme zaradili chutné cheesecake a bezlepkové torty. Novinka UGO 100% šťavy z vybraných odrôd ovocia a zeleniny sa tešili veľkej obľube. Vyhľadávané je raňajkové menu či už na sladko alebo na slano, ktoré je v ponuke denne do 10,00 hod. V Bratislave na Mickiewiczovej ulici sme v horúcich dňoch ponúkali úžasnú točenú zmrzlinu z českého Opočna, ktorej sa nedá odolať. Osviežujúcu pochúťku ste si mohli vychutnať presne ako ju máte radi, buď v kornútku alebo v pohári s posýpkou.

Služby	2015	2016	2017	zmena 2017 - 2016
Výroba a spracovanie dokumentov (reprografia, finalizácia dokumentov - viazanie, laminovanie, skladanie a iné)	3 127 735 €	3 148 234 €	3 185 347 €	1,18%
Doplnkové služby (grafické práce, pečiatky, vizitky, potlač predmetov, skenovanie, samoobslužné služby a iné)	1 780 715 €	2 039 490 €	2 071 983 €	1,59%
FaxCafé		22 424 €	49 029 €	118,64%
Spolu	4 908 451 €	5 210 148 €	5 306 359 €	1,85%

Vývoj obratu v službách za roky 2015-2017



Podiel tovarových skupín na obrate v roku 2017



Retail

PREDAJNÁ SIEŤ - REGIÓNY

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

Hlavným čiastkovým cieľom bolo zvýšenie kvality zákazníckeho servisu ako dôležitej súčasti podnikovej filozofie a pre zvýšenie maloobchodného predaja tovaru a služieb. V roku 2017 bol v divízií maloobchodného predaja kladený maximálny dôraz na riešenie otázok súvisiacich s poskytovaním všeobecného zákazníckeho servisu, predovšetkým z pohľadu nedostatku obslužného personálu. Najväčším identifikovaným problémom bol výber a stabilizácia obslužného a odborného personálu predajní v rámci maloobchodnej predajnej siete. Zvýšená fluktuácia sa prejavila hlavne v regiónoch Bratislava a Juhozápad, teda v oblastiach, kde je evidovaná veľmi nízka nezamestnanosť a nedostatočná ponuka potenciálnych zamestnancov na trhu práce. Prioritou bolo prijať opatrenia v oblasti personálneho rozvoja spoločnosti, ktoré prispievajú k zlepšeniu výberu a zvýšeniu stabilizácie odborného personálu predajní.

- S cieľom sprehľadniť údaje bol začiatkom roka 2017 spustený do prevádzky systém Person, ktorý zahŕňa nový dochádzkový systém, systém rozdeľovania provízií a podklady na mzdy.
- S cieľom zvýšiť stabilizáciu kľúčových pozícií bolo vytvorené v systéme Person nové hodnotenie pre vedúcich predajní a regionálnych manažérov so zameraním na vyhodnocovanie plnenia plánu na mesačnej báze ako ďalšej zložky mzdy, čo sa ukázalo ako výborný motivačný a stabilizačný nástroj.
- S cieľom posilniť stabilizáciu odborného grafického personálu bol v systéme Person spustený report grafikov, ktorý bol vyhodnocovaný na mesačnej báze.

- Vzhľadom na náročnosť procesov spojených s vysokou mierou automatizácie výrobného a predajného procesu sa zaškoľovanie nového obslužného personálu ukázalo ako problematické, preto sa začal pripravovať nový systém zaškoľovania novoprijatých pracovníkov predajní.

Od roku 2016 sú vo vybraných maloobchodných predajniach FaxCopy (v Trnave na Paulínskej ulici, v Poprade na ul. 1. mája, v Bratislave na Miczkiewiczovej ulici) zriadené pilotné prevádzky v rámci projektu „FaxCafé v priestoroch predajne FaxCopy“. Cieľom tohto projektu bolo zlepšiť všeobecný zákaznícky servis a sprostredkovať zákazníkom zážitok z nakupovania v predajniach FaxCopy, keďže divízia maloobchodného predaja stojí hlavne na poskytovaní služieb, a to v niektorých prípadoch znamená viac času stráveného zákazníkom na predajni hlavne pri samoobslužnej práci.

- Projekt FaxCafé sa v roku 2017 z pohľadu spokojnosti zákazníka ukázal ako úspešný v Poprade na ul. 1. mája a v Bratislave na Miczkiewiczovej ulici. Naopak, predovšetkým po zhodnotení ekonomických ukazovateľov, bolo rozhodnuté prevádzku FaxCafé v Trnave na Paulínskej ulici ukončiť.

V rámci rozvoja všeobecného zákazníckeho servisu boli v rámci porad regionálnych manažérov a vedúcich predajní školení riadiaci pracovníci s dôrazom na dôsledný transfer informácií a opatrení príslušnej časti podnikovej filozofie na obslužný personál na predajniach FaxCopy.

Na vyhodnocovanie úrovne zákazníckeho servisu boli používané čiastkové výsledky z doplnkového predaja, hodnotenie Heuréka, výsledky z hodnotiaceho portálu Staffino a vyhodnocovanie sťažností zákazníkov. Ďalšie opatrenia na rozvoj maloobchodného predaja boli prijímané na základe pravidelného vyhodnocovania údajov spätnej väzby, bez čoho nie je možné efektívne napredovať.

Ďalším čiastkovým cieľom bolo ďalej rozširovať sieť maloobchodných predajní na Slovensku a pokračovať v inovácií a rozvoji systému pre

Retail

PREDAJNÁ SIEŤ - REGIÓNY

podporu predaja reprografických služieb.

Z dôvodu neuspokojivého hospodárskeho výsledku FaxCopy za rok 2016 bolo rozhodnuté pozastaviť investície do zriaďovania nových prevádzok v roku 2017 a výrazne obmedziť veľké investície do nových digitálnych technológií pre tlač na predajniach. Jednou z výnimiek bola nová veľkoformátová tlačiareň značky Océ 345 v predajni OC Mlyny Nitra, ktorá prispela k rozšíreniu ponuky ponúkaných služieb o veľkoformátové farebné skenovanie, vďaka čomu je predajňa v Nitre schopná ešte lepšie uspokojovať požiadavky klientov v oblasti veľkoformátovej tlače.

V rámci skvalitnenia služieb bola v januári 2017 rekonštruovaná predajňa v Martine, ktorá tak získala väčší priestor na výrobu a pre rozšírenie poskytovaných služieb a aj atraktívnejší priestor pre predaj kancelárskych potrieb. V novembri 2017 bola presťahovaná predajňa OC Zvolen v rámci obchodného centra Europa Zvolen. Zmenou priestorov tak predajňa získala väčšiu plochu, a to za výhodnejších finančných podmienok, ktorá poskytuje lepší komfort pre zákazníkov, najmä pri využívaní samoobslužnej tlače fotografií a samoobslužných printshopov.

Neustále pokračujú aktivity pre zlepšenie samotného procesu v projekte „FaxCopy ako výrobný podnik“, ktorý prebieha od roku 2013 a v rámci ktorého bol rozložený výrobný proces do jednotlivých etáp, tomu prispôbené priestorové usporiadanie prevádzok a stanovené jednotné procedurálne kroky pre každú predajňu.

Celkovo je možné skonštatovať, že ciele predajnej siete FaxCopy stanovené pre rok 2017 boli splnené v uspokojivej miere a že celková hospodárska situácia bola po troch rokoch stabilizovaná. Hodnota ekonomického ukazovateľa hospodárskeho výsledku za rok 2017 dosiahla výšku 1 305 tisíc EUR, čo predstavuje medziročný nárast o 10 %, ktorý bol dosiahnutý hlavne zastavením investičných projektov súvisiacich s inováciou technológií aj so zriaďovaním nových predajní. Ide o najlepšiu dosiahnutú hodnotu od roku 2014.

V roku 2018 bude predajná sieť pokračovať hlavne v podpore predaja reprografie, v ďalšom skvalitňovaní zákazníckeho servisu ako dôležitej súčasti podnikovej filozofie, v inovácii výrobného procesu v každej z jeho troch etáp so zámerom vyrábať kvalitné produkty s vynaložením nízkych nákladov pri vysokej produktivite práce. Budeme pokračovať v rozširovaní siete maloobchodných predajní v obchodných centrách v Prešove a Banskej Bystrici a v skvalitňovaní súčasných maloobchodných priestorov.

Z toho bude mimoriadna pozornosť venovaná stabilizácii obslužného a odborného personálu vo všetkých predajniach, pričom bude kladený maximálny dôraz na kvalitu výberu nového personálu, čo sa momentálne ukazuje ako najväčší problém. Kľúčové riziká ďalšieho rozvoja sú stále identifikované v nedostatku a kvalite dostupných ľudských zdrojov na trhu práce.

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

- doladiť nový systém Person, ako dôležitý personálny nástroj,
- vytvoriť systém pre kategorizáciu jednotlivých pozícií a prehodnotenie základných plátov a osobného hodnotenia ako ďalšej zložky základnej mzdy,
- vytvoriť nové hodnotenie pre všetkých pracovníkov predajní so zameraním na vyhodnocovanie plnenia plánu na mesačnej báze,
- vytvoriť nové hodnotenie pre obslužný grafický personál na základe údajov z reportu grafikov ako ďalšiu motivačnú zložku mesačného hodnotenia,
- navrhnuť a zaviesť nový systém školení pre odborný grafický personál,
- skvalitniť výber, prijímanie a adaptáciu zamestnancov s dôrazom na efektívne vyhľadávanie vhodných kandidátov na zamestnancov.

Retail

REGIÓN BRATISLAVA 1

Hospodársky výsledok v regióne, v porovnaní s rokom 2016, bol približne rovnaký, s nárastom o 1% (o 2 tisíc EUR), čo znamená, že očakávané ciele neboli splnené. Zvýšené personálne náklady sa podarilo udržať na hranici 5% iba preto, lebo sme v rámci zlého vývoja personálnych nákladov a iného prerozdelenia kompetencií zrušili miesto administratívneho manažéra v regióne v októbri 2016. Pre vývoj v regióne BA1 a BA9, ktorý spôsobil nedostatok ľudských zdrojov, bolo potrebné v regióne prerozdeliť manažérske kompetencie a zriadiť novú pozíciu regionálny manažér junior pre predajňu na Miczkiewiczovej. Táto predajňa si v rámci nových ponúkaných služieb spojených s kaviarňou vyžaduje špeciálnu starostlivosť rozšírením nových služieb, súčasne bol dotýčnemu pridelený aj región BA9 s predajňami OC Avion a OC Eurovea.

Najlepší hospodársky výsledok dosiahli predajne v OC Centráľ a predajňa na Vajnorskej ulici. Iba predajni na Vajnorskej ulici sa podarilo, vďaka stabilnému kolektívu dosiahnuť nárast čistého zisku o 16% (o 10 tisíc EUR), čím predajňa splnila ročný plán. Naopak, najväčší problém s fluktuáciou sme mali v predajni OC Bory, ktorá sa v roku 2016 ako nová predajňa už etablovala na trhu a podarilo sa jej v roku 2016 dosiahnuť kladný výsledok, ale fluktuácia v roku 2017 spôsobila nielen zastavenie nárastu a iba udržanie výsledku na úrovni roku 2016 vo výške 6 tis. EUR, ale zaznamenala aj veľa nespokojných zákazníkov.

Regiónu sa nepodarilo naplniť plánované výsledky, a to hlavne z dôvodu poklesu hospodárskeho výsledku predajne na Miczkiewiczovej ulici o 23 tisíc EUR, čo predstavuje pokles o 197%. Tento výsledok predajne v roku 2017 bol spôsobený poklesom tržby o 7%, čo bolo výrazne ovplyvnené uzavretím ulice na niekoľko mesiacov, a tiež zvýšenými nákladmi, v súvislosti s projektom FaxCafé v septembri 2016.

**V priebehu roku 2017 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:****1. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky tovaru a služieb:**

- doplnenie ďalšieho zariadenia samoobslužného printshopu a rozšírenie rýchlej obslužnej tlače pri pokladni v predajni v OC Aupark

2. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- najzásadnejšia zmena bola výmena kľúčových pozícií vedúcich predajní
- kompletná obmena personálu vrátane vedúceho predajne v OC Bory Mall, výmena vedúceho v priebehu roka 3x
- október 2017 - zmena obsadenia pozície vedúceho predajne v OC Central, ktorý sa následne presunul na predajňu v OC Bory Mall
- december 2017 - zmena na pozícii vedúci predajne v predajni na Seberíniho ulici
- zriadenie pozície regionálneho manažéra juniora predajne na Miczkiewiczovej ulici
- celkovo sa v regióne za rok 2017 vymenilo 38 zamestnancov, čo je o 90% viac ako v roku 2016, fluktuácia je vysoká a vzhľadom na vývoj nezamestnanosti v regióne môže ísť o dlhodobý proces

3. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- v rámci propagácie sme spolupracovali s Futbalovým klubom Inter Bratislava a Footgolfovým klubom
- k rozvoju obchodných aktivít prispelo aj uzavretie rámcových zmlúv v rámci regiónu so spoločnosťami ako Kaufland v.o.s., Štátny fond rozvoja bývania, Start Managementu

Bratislava

Retail

REGIÓN BRATISLAVA 9

Región dosiahol nárast hospodárskeho výsledku iba o 3 % (o 1 tisíc EUR), čo je však s prihliadnutím na zvýšené náklady na zriadenie pozície regionálneho manažéra juniora uspokojivý výsledok. Veľmi dobrý výsledok dosiahla hlavne predajňa OC Eurovea vo výške 27 tisíc EUR, čo predstavuje nárast o 166% v porovnaní s rokom 2016. Nárast zaznamenala aj predajňa v OC Avion, kde sa prudko zvýšila návštevnosť otvorením predajne Kaufland OC Avion.

K úspešnému hospodárskemu výsledku prispelo nielen zriadenie novej pozície regionálneho manažéra, ale aj úspešné marketingové kampane samotných obchodných centier a tiež rozvoj obchodných aktivít v regióne.



V priebehu roku 2017 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- úprava vizuálu a zväčšenie predajnej a samoobslužnej plochy výmenou nových samoobslužných stojanov na printshopoch v predajni OC Avion

2. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- marec 2017 - zmena obsadenia pozície vedúceho predajne v OC Avion
- v priebehu roka 2017 sa uskutočnila opakovaná zmena odborného grafického personálu v OC Avion, OC Eurovea

3. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- nadviazanie spolupráce predajne OC Avion so spoločnosťami, ktoré pôsobia na neďalekom letisku
- pravidelné zúčastňovanie na marketingových akciách organizovaných OC Avion a OC Eurovea

Retail

REGIÓN JUHOZÁPAD

Stabilitu celého regiónu a kvalitu jeho hospodárskeho výsledku, tak ako v minulých rokoch, aj v roku 2017 ovplyvnili hlavne predajne v Trnave. Po nepriaznivom výsledku predajne v Trnave na Paulínskej ulici v roku 2016 v súvislosti s projektom FaxCafé a s tým spojenými investíciami a vývoji tržieb v prvom polroku 2017 sme sa rozhodli v júni 2017 predajňu zrušiť. Ukázalo sa, že predajňa aj s ponukou kaviarne nebola dostatočne atraktívna pre zákazníka a zákazník uprednostnil radšej návštevu neďalekej predajne v OC City Aréna, kam boli premiestnené niektoré pracoviská poskytujúce služby, ako veľkoformátová tlač, potlač predmetov a grafické pracovisko. Prenesenie pracovísk so sebou prinieslo aj premiestnenie podstatnej časti zákazníckeho spektra.

Hospodársky výsledok regiónu vzrástol o 28 tisíc EUR, čo je nárast o 455%, ale zmenu v podstate spôsobilo rozhodnutie zrušiť predajňu v Trnave na Paulínskej ulici, čím sme oproti roku 2016 zlikvidovali jej stratu -33 tisíc EUR. Treba tiež spomenúť fakt, že veľkými zmenami aj z hľadiska personálnej výmeny prešla predajňa v OC City Aréna, čo malo tiež negatívny dopad nielen na výsledky v prvom polroku 2017, ale aj na zvýšenie počtu sťažností. Zmenou vedenia predajne OC City Aréna sa podarilo kolektív systematickou prácou zastabilizovať a pozornosť, ktorá bola venovaná zákazníckemu servisu sa prejavila zvýšeným nárastu platiacich zákazníkov o 25%. Tento jav sa v konečnom dôsledku prejavil aj pri vykrývaní straty v plánovanej tržbe v roku 2017, čo však nestačilo na splnenie celkového výsledku plnenia plánu.

Predajňa s najlepším hospodárskym výsledkom regiónu je predajňa v Pezinku, ktorá vo svojich dobrých dosiahnutých výsledkoch v minulých rokoch pokračovala v tomto trende aj v roku 2017 a s výškou 47 tisíc EUR dosiahla nárast o 11%, čím splnila stanovený plán na rok 2017.

Samotný región bol aj v roku 2017 bez vlastného regionálneho manažéra a riadenie regiónu bolo rozdelené podľa predajní medzi



manažérov zo susedných regiónov ako dočasné riešenie vzniknutej personálnej situácie. Zmena vedenia regiónu by mala nastať od začiatku roka 2018, kedy by si mal prevziať región nový regionálny manažér, ktorý v roku 2017 pôsobil ako krízový manažér predajne OC City Aréna.

V priebehu roku 2017 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Zmena v rámci predajných priestorov:

- jún 2017 - zrušenie predajne s kaviarňou na Paulínskej ulici v Trnave
- august 2017 - úprava vizuálu predajne, re-dizajn výkladov na vstupe a kvetinová výzdoba

2. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- v priebehu roku 2017 sa uskutočnila výrazná obmena obslužného personálu v predajni OC City Aréna Trnava
- jún 2017 - v rámci zrušenia predajne na Paulínskej ulici v Trnave prešiel personál predajne do predajne OC City Aréna Trnava
- jún 2017 - obsadenie krízového manažéra do vedenia predajne v OC City Aréna Trnava

3. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- počas roka prebiehala podpora návštevnosti predajni OC City Aréna Trnava oslovením zákazníka online marketingom a tiež roznos letákov do okolitých mestských častí, na školy a na sídliskách

Severozápad

Retail

REGIÓN SEVEROZÁPAD

Regiónu sa podarilo udržať priaznivý výsledok z roku 2016 s nárastom hospodárskeho výsledku o 2% (o 4 tisíc EUR) v medziročnom porovnaní, čo je vzhľadom na veľkosť regiónu pozoruhodný výsledok, ktorý v absolútnej hodnote dosiahol sumu 222 tisíc EUR. Všetky predajne dosahujú kontinuálny nárast čistého zisku, pričom najlepšou predajňou regiónu je dlhodobá predajňa Piešťany, ktorá s dosiahnutým ziskom 90 tisíc EUR je tretou najlepšou predajňou v celej sieti FaxCopy a.s.

Od 1.1.2017 je v regióne zriadená pozícia regionálneho obchodníka, ktorého obchodné aktivity uskutočňované mimo predajne mali vplyv na nárast tržby v medziročnom porovnaní o 50 tisíc EUR, čo sa prejavilo hlavne na výraznejšom raste hospodárskeho výsledku predajne v Topolčanoch.

Na uspokojivý výsledok regiónu mala vplyv stabilita personálneho obsadenia pozícií vedúcich predaní v Piešťanoch, Novom Meste nad Váhom a Trenčíne. Predajňa Topolčany, aj napriek výmene vedúcej predajne, ktorá sa veľmi rýchlo etablovala, dokázala spoločne s regionálnym obchodníkom dosiahnuť nárast v čistom zisku o 25% (o 17 tisíc EUR), čo je najvyšší nárast v čistom zisku v regióne. Všetci vedúci predajní svojou vytrvalosťou, cieľavedomou a systematickou prácou nielenže ovplyvnili priame obchodné aktivity, ale aj organizačne zabezpečovali vysokú efektivitu práce podriadených zamestnancov v predajniach.



V priebehu roku 2017 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky tovaru a služieb

- rozšírenie reprografických služieb o technológiu veľkoformátovej tlače - predajňa Nové Mesto nad Váhom

2. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- január 2017 - vytvorenie novej pozície regionálneho obchodníka
- október 2017 - zmena na pozícii vedúci predajne v predajni Topolčany

3. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- obchodník v regióne sa zameriava na ponuku služieb priamymi obchodnými aktivitami mimo predajne oslovaním hlavne nových zákazníkov
- jún 2017- oslovené všetky Obecné úrady v regióne s propagačnou kampaňou zameranou na ponuku služieb FaxCopy a.s.

Retail REGIÓN JUH

Región ukončil rok 2017 s hospodárskym výsledkom 306 tisíc EUR, čo predstavuje pokles o 1% (o 4 tisíc EUR) oproti roku 2016, dokázal tak udržať vynikajúci výsledok z roku 2016 a tiež prvenstvo na Slovensku s najvyššou hodnotou dosiahnutého čistého zisku za regióny a s oceneným najlepším regionálnym manažérom.

Najvýznamnejší vplyv na výborné výsledky mala predajňa Nitra, ktorá so ziskom 146 tisíc obhájila prvenstvo najlepšej predajne na Slovensku z roku 2016 a ktorej vedúci predajne bol opäť vyhodnotený ako najlepší na Slovensku. Napriek výraznému poklesu výsledku o 30% (o 28 tisíc EUR) predajne v Leviciach v súvislosti s ukončením dodávky kopírovacích služieb pre spoločnosť Inžinierske stavby Košice, dokázali ostatné predajne udržať, aj vďaka stabilite personálu na pracovných pozíciách vynikajúci výsledok z roku 2016. K úspechu celého regiónu veľkou mierou prispeli okrem predajne Nitra aj predajňa Komárno a Šaľa, pričom predajňa Komárno svojim hospodárskym výsledkom 94 tisíc EUR za rok 2017 je druhou najlepšou predajňou na Slovensku. Jedinou problematickou predajňou tohto regiónu zostáva predajňa v Nových Zámkoch, kde sme aj napriek personálnej výmene na pozícii vedúcej predajne bohužiaľ nedosiahli očakávané výsledky.

Manažér regiónu už po tretíkrát za sebou obhájil ocenenie „regionálny manažér roka“ za nadpriemerné plnenie plánu za rok 2017.



V priebehu roku 2017 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- výmena veľkoformátovej tlačiarne Xerox za nové zariadenie značky OCE v predajni Nitra

2. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- výmena vedúcej predajne v predajni Nové Zámky

3. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- predajňa Nitra pokračovala v realizácii obchodných aktivít mimo predajne so Základnou školou s materskou školou v Rišňovciach, v septembri 2017 zrealizovala zákazku pre spoločnosť ARRIVA Slovakia a.s. v Nitre
- rámcová zmluva v Komárne - projekt „Struggle of Addicts on Drugs“, kód projektu: SKHU/1601/4.1/348, z prostriedkov Programu spolupráce Interreg V-A Slovenská republika - Maďarsko, s podporou ERDF pre spoločnosť Nádej - Reménység, n.o.

Stred

Retail

REGIÓN STRED



Hospodársky výsledok v regióne vzrástol medziročne o 6% (7 tisíc EUR), čo nesplnilo očakávania vzhľadom na to, že rok 2016 s poklesom o 43 tisíc EUR bol výrazne ovplyvnený uskutočnenými investíciami v regióne (sťahovanie predajne v Lučenci do nových priestorov v OC).

V roku 2017 predajňa v OC Lučenec síce znamenala nárast čistého zisku o 56% (16 tisíc EUR), čo však stále nestačilo, aby sa predajňa dostala do kladných čísiel. V regióne najväčší pokles o 19% (9 tisíc EUR) zaznamenala predajňa v Banskej Bystrici na ul. J. Kráľa, čo bolo spôsobené hlavne výpadkom zákaziek veľkého zákazníka a tiež personálnymi zmenami vrátane pozície vedúceho predajne.

V novembri 2017 sme sťahovali predajňu OC Zvolen v rámci priestoru OC Europa Zvolen, ktorá je z hľadiska hospodárskeho výsledku za rok 2017 najúspešnejšia predajňa v regióne. Zmenou priestorov sme získali väčšiu plochu, a to za výhodnejších finančných podmienok, ktorá poskytuje lepší komfort pre zákazníkov, najmä pri využívaní samoobslužnej tlače fotografií a samoobslužných printshopov.

Región v roku 2017 nadviazal spoluprácu so Strednou školou informačných technológií, odbor grafik digitálnych médií a marketingu, formou odbornej praxe, ktorú v predajniach v rámci regiónu študenti vykonávali. V dvoch prípadoch boli študenti po ukončení štúdia prijatí do zamestnania na hlavný pracovný pomer. Spolupráca v personálnej oblasti sa osvedčila najmä v Banskej Bystrici, nakoľko takmer každý študent, kto u nás pracoval chce u nás pracovať a uchádza sa o pracovné miesto v našej spoločnosti. Toto je do budúcnosti cesta aj pre iné regióny, ktoré zápasia s fluktuáciou a hľadaním odborného grafického personálu.

V priebehu roku 2017 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- november 2017 – presťahovanie predajne vo Zvolene v rámci OC Europa Zvolen

2. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- v priebehu roka 2017 predajni Brezno pre neuspokojivé výsledky nastala výmena na pozícii vedúci predajne a pozícii grafik
- zmena na pozícii grafického pracovníka v predajni OC Europa Zvolen (presun grafičky z predajne OC Bory Bratislava)
- júl 2017 - výmena pozície grafického pracovníka v predajni na Hornej ulici v Banskej Bystrici (presun grafičky z predajne J. Kráľa v BB)
- v priebehu roka 2017 výmena odborného grafického personálu (2x grafik) a ukončenie pracovného pomeru s vedúcim predajne v rámci skúšobnej doby v predajni v Banskej Bystrici na ul. J. Kráľa
- v priebehu roka bola nadviazaná spolupráca so Strednou školou informačných technológií, odbor grafik digitálnych médií a marketingu, formou odbornej praxe, ktorú v predajniach v rámci regiónu študenti vykonávali; v dvoch prípadoch boli študenti po ukončení štúdia prijatí do zamestnania na hlavný pracovný pomer.

3. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- propagácia služieb v spolupráci s obchodným centrom OC Europa Zvolen v súvislosti so sťahovaním predajne do nových priestorov a pri marketingových akciách
- propagácia služieb v spolupráci s obchodným centrom OC Galéria v Lučenci pri marketingových akciách
- podpora víkendového predaja v predajni OC Galéria v Lučenci
- marketingový prieskum v spolupráci so Strednou odbornou školou informačných technológií v Banskej Bystrici zameraný na zistenie znalostí zákazníkov o našej firme a jej produktoch, ktorý bol podporený zľavovým kupónom na služby v hodnote 10% (ponuku využilo 20 z 900 oslovených zákazníkov)
- v regióne sa realizovali viaceré obchodné aktivity mimo predajne s inštitúciami Športový klub Univerzity Mateja Bela, Mestské kultúrne centrum Žiar nad Hronom a dodávka kancelárskych potrieb pre spoločnosť Springmed

Retail

REGIÓN SEVER

Región v ukazovateli hospodárskeho výsledku síce dosiahol nárast o 16% (12 tisíc EUR) oproti roku 2016, ale táto hodnota stále nedosahuje plánované výsledky, a to hlavne v porovnaní s výsledkami dosiahnutými v iných regiónoch. Medziročný nárast čistého zisku bol dosiahnutý hlavne lepšími výsledkami obidvoch predajní v Žiline, hlavne v predajni v OC Aupark Žilina, ktorá sa po reorganizácii stala rýchloobrátkovou predajňou, kde sa predáva tovar a služby hlavne grafického charakteru, pričom všetka ostatná výroba vrátane veľkoformátovej tlače do formátu A0 bola sústredená na predajňu na Bernolákovu ulici, kde sa nachádza aj priestor s oddelenou výrobou pre obidve predajne. Obe tieto predajne sú kľúčovými predajňami v regióne a napriek zvýšeným tržbám sa im plánované hodnoty výsledku nepodarilo dosiahnuť. Treba však spomenúť, že v oboch predajniach sa podarilo stabilizovať personál koncom roka 2017, čo v minulosti bol u obidvoch predajní najväčší problém.

Najziskovejšou predajňou v regióne je predajňa Martin, ktorá prešla začiatkom roka 2017 rekonštrukciou, pričom pre zvýšené náklady na rekonštrukciu a v dôsledku výpadku tržby sa predajni tesne nepodarilo splniť plán.

Pre neuspokojivý vývoj tržieb sme v priebehu roka v predajni Prievidza pristúpili od júna 2017 k propagácii predaja kancelárskych potrieb s výrazne zníženou cenou na vybrané druhy tovaru v segmente kancelárskych potrieb. Akciu sme ku konci roka vyhodnotili ako úspešnú a budeme v nej pokračovať aj naďalej. Avšak, aj napriek akcii, do konca roka sa nepodarilo predajni Prievidza splniť očakávaný hospodársky výsledok.

Región z dôvodu neobsadenej pozície regionálneho manažéra momentálne spadá pod priame riadenie generálneho riaditeľa.



V priebehu roku 2017 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

1. Inovácia predajných priestorov:

- január 2017 – rekonštrukcia priestorov predajňa Martin
- február 2017 – prestavba predajne OC Aupark Žilina – rozšírenie samoobsluhy v rámci predaja kancelárskych potrieb, v rámci ktorej bol presťahovaný ploter na predajňu Bernolákova a v rámci skvalitnenia ponúkaných služieb pre farebnú tlač bol z predajne Bernolákova prisťahovaný stroj IPC600

2. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- výmena odborného obslužného personálu na Bernolákovej ulici v Žiline
- opakovaná výmena odborného grafického a obslužného personálu (3x grafik, 1x predavač) v predajni OC Aupark Žilina
- zmena obsadenia pozície grafického pracovníka v predajni Martin

3. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- propagácia tovaru znížením cien na vybrané druhy tovaru v segmente kancelárskych potrieb v predajni Prievidza
- propagácia služieb v spolupráci s obchodným centrom Aupark Žilina pri marketingových akciách

Retail

REGIÓN VÝCHOD

Región dosiahol medziročný nárast hodnoty hospodárskeho výsledku o 72% (o 53 tisíc EUR), pričom hospodársky výsledok za rok 2017 vo výške 126 tisíc EUR bol najlepší výsledok regiónu od roku 2014. Nárast čistého zisku bol v absolútnej hodnote najvyšší zo všetkých regiónov a región bol vyhodnotený za rok 2017 ako skokan roka.

Výsledok regiónu bol ovplyvnený predovšetkým dobrým výsledkom predajne v OC Optima Košice, ktorá sa otvárala koncom roka 2015 a po dvoch rokoch od otvorenia dosiahla kladný výsledok v čistom zisku 15 tisíc EUR, čo bolo o 33 tisíc EUR viac ako v minulom roku.

Všetky ostatné predajne dosiahli nárast čistého zisku s výnimkou predajne Hutnícka v Košiciach, ktorá si výsledok z minulého roka udržala. Treba vyzdvihnúť predajňu v OC Aupark Košice, ktorá dosiahla nárast o 10% (o 7 tisíc EUR) a patrí v regióne k najlepším a s hospodárskym výsledkom 75 tisíc EUR si udržala prvenstvo aj v návštevnosti a s počtom zákazníkov patrí stále k najnavštevovanejším predajniam na Slovensku.

**V priebehu roku 2017 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:****1. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:**

- január 2017 – rozšírenie služieb o potlač diplomoviek technológiou Foilxpress v predajni OC Optima Košice

2. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- v priebehu roka sa uskutočnila dvakrát zmena obsadenia pozície vedúceho predajne v predajni na Tkáčskej ulici v Prešove
- zmena obsadenia pozície grafického pracovníka v predajni na Tkáčskej ulici v Prešove
- opakovaná výmena grafického personálu z dôvodu nezvládania stresu pri dosahovanom počte zákazníkov v predajni OC Aupark Košice

3. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

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

Retail

REGIÓN SEVEROVÝCHOD

V roku 2017 zaznamenal región nárast v hodnote hospodárskeho výsledku o 16% (o 17 tisíc EUR).

Ostatné predajne v regióne zaznamenali pokles čistého zisku, pričom najväčší medziročný pokles dosiahla predajňa v Spišskej Novej Vsi až o 22% (o 7 tisíc EUR). V rámci opatrení sme v Spišskej Novej Vsi zaviedli zvýhodnený predaj so zníženými cenami každý štvrtok na vybrané druhy tovaru v segmente kancelárskych potrieb a spotrebného materiálu.

Pozícia regionálneho manažéra v roku 2017 zostáva neobsadená, pričom vedúce predajní spadajú priamo pod riadenie generálneho riaditeľa.



V priebehu roku 2017 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

- propagácia služieb v spolupráci s obchodným centrom Forum Poprad pri marketingových akciách
- propagácia tovaru znížením cien na vybrané druhy tovaru v segmente kancelárskych potrieb v predajni Spišská Nová Ves
- podpora víkendového predaja v predajni OC Forum Poprad

Retail

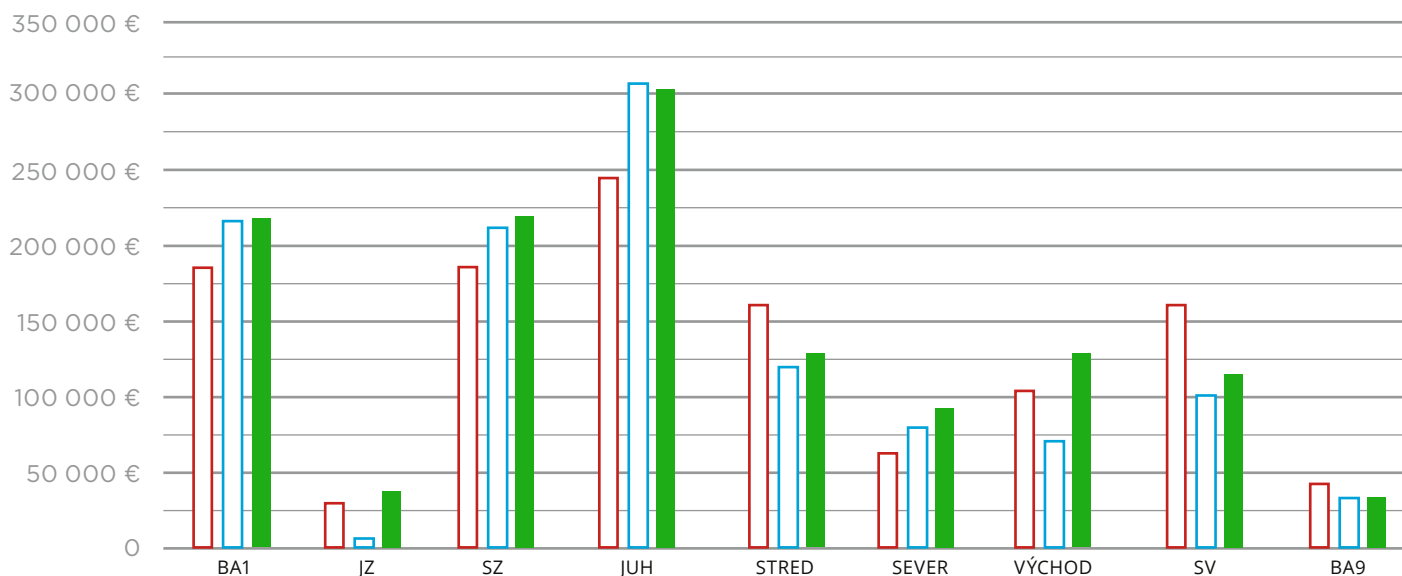
ZISK

podľa regiónov

R Spolu	ZISK PREDAJNÍ(+) / STRATA(-)				
	2015	2016		2017	
	1 207 507	1 181 940	-2%	1 305 409	10%
BA 1	175 184	240 059	37%	242 526	1%
JZ	53 688	6 881	-87%	37 304	442%
SZ	186 253	218 147	17%	222 118	2%
JUH	246 061	310 262	26%	306 384	-1%
STRED	167 279	120 809	-28%	128 171	6%
SEVER	64 550	78 346	21%	90 645	16%
VÝCHOD	102 763	73 437	-29%	126 612	72%
SV	165 368	101 305	-39%	117 993	16%
BA9	46 361	32 694	-29%	33 657	3%

Dosiahnuté hodnoty ukazovateľa čistý zisk 2015 - 2017

2015 2016 2017 Údaje v tis. €



Dosiahnuté hodnoty ukazovateľa čistý zisk za rok 2017 a podiel jednotlivých regiónov

BA 1 / 242 526€
JZ / 37 304€
SZ / 222 118€
JUH / 306 384€
STRED / 128 171 €
SEVER / 90 645 €
VÝCHOD / 126 612 €
SV / 117 993 €
BA9 / 33 657 €



Retail

ZOZNAM PREDAJNÍ 2017

Banská Bystrica
Horná 16



Banská Bystrica
J. Kráľa 3



Bratislava
Mickiewiczova 4



Bratislava
OC CENTRAL - Metodova 6



Bratislava
Domkárska 15 (ústredie)



Bratislava
Seberínho 1



Bratislava
AUPARK - Einsteinova 18



Bratislava
Bory Mall - Lamač 6780



Bratislava
Vlastenecké námestie 3



Bratislava
Vajnorská 98/D



Bratislava
AVION - Ivnáská cesta 5740/16



Bratislava
EUROVEA - Pribinova 8



Brezno
Rázusova 3



Komárno
Dunajské nábrežie 2



Košice
AUPARK - Nam. Osloboditeľov



Košice
Hutnícka 22



Levice
Sv. Michala 4



Liptovský Mikuláš
Ulica 1. mája 32



Lučenec
GALERIA LUCINEC
Námestie republiky
5994/32



Martin
Vajnanského námestie 2



Nitra
Štúrova 18



N. Mesto n. Váhom
Hviezdoslavova 19



Nové Zámky
M. R. Štefánika 12



Pezinok
Holubyho 28



Piešťany
Winterova 8



Poprad
Ulica 1. mája 19/220



OC Forum Poprad
Námestie sv. Egídia 124



Prešov
Hlavná 105



Prešov
OCEPERIA



Prievidza
Košovská cesta 1C



Ružomberok
Mostová 10



Senica
Štefánikova 697



Spíšská Nová Ves
Zimná 83



Šaľa
Vlčianska 14



Topoľčany
Krušovská 40



Trenčín
Palackého 29



Trnava City Arena
Kollárova 20



Zvolen
EUROPA SC Nem. SNP 9690/63



Žiar nad Hronom
Ul. S. Moyžesa 54



Žilina
Antona Bernoláka 55



Žilina
Aupark, Žilina



MAJETKOVÉ ÚČASTI

Spoločnosť FaxCopy, a.s. Bratislava bola v roku 2017 vlastníkom 100% akcií :

- CBC Slovakia s.r.o., Nové záhrady I/9
- 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 2017 podnikali a okrem Copygraf s.r.o. dosiahli kladný hospodársky výsledok.

Spoločnosť FaxCopy a.s. Brno aktívne podniká v on-line priestore prostredníctvom stránky www.dareckyodsrdce.cz s on-line predajom personifikovaných fotoobrazov, kalendárov a tričiek.

Spoločnosti Copygrafia s.r.o a Copygraf Group s.r.o. Praha a FaxCopy Kft. Budapest nevykonávali v sledovanom roku žiadnu hospodársku činnosť.

Majetkové účasti

CBC Slovakia s.r.o.

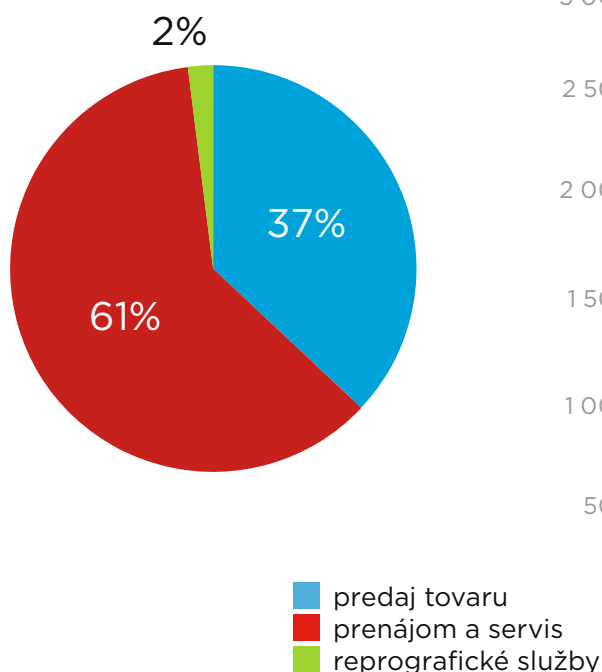
o spoločnosti

CBC v roku 2017

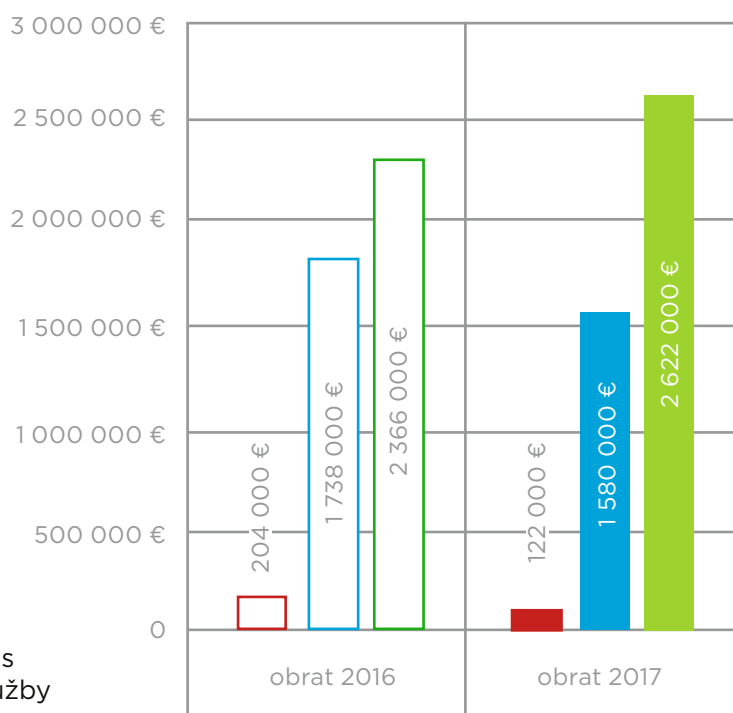
Spoločnosť CBC Slovakia s.r.o. začala písať svoju históriu ako samostatná dcérska spoločnosť spoločnosti FaxCopy a.s. od 1.1.2013. V piatom roku svojho pôsobenia na trhu SR s kancelárskou technikou sa spoločnosť CBC Slovakia s.r.o. opäť kvalifikovala do Canon European Premier Club, teda medzi top spoločnosti spolupracujúce so spoločnosťou a značkou Canon v rámci Európy. Kontinuita členstva v európskom klube bola zabezpečená naplňaním stanovených cieľov.

OBRAT V TIS. EUR	Obrat 2016	Obrat 2017	porovnanie 2017-2016
Predaj tovaru	1 738	1 580	-9,09%
Prenájom a zmluvný servis kancelárskej techniky, bežný servis	2 366	2 622	10,82%
Reprografické služby	204	112	-45,10%

Podiel hlavných produktových skupín
na obrate v roku 2017



Vývoj obratu v produktových skupinách
v rokoch 2017 a 2016 (údaje v mil. €)



Majetkové účasti

CBC Slovakia s.r.o.

obchodné výsledky

Jedným z hlavných sledovaných parametrov z pohľadu značky Canon je objem nákupu techniky a originálneho spotrebného materiálu. Dôležitým ukazovateľom je však aj produktové zloženie a zameranie obstarávaného tovaru.

Základná orientácia v zameraní spoločnosti z pohľadu počtu umiestnených zariadení je rozdelená na štyri hlavné sortimentné skupiny:

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

Dokumentové skenery

Mierny nárast v počte umiestnených dokumentových skenerov do veľkej miery ovplyvňuje celosvetový trend digitalizácie dokumentov. S umiestňovaním dokumentových skenerov úzko súvisia aktivity smerované k poskytovaniu komplexných služieb v oblasti digitalizácie dokumentov a DMS.

Veľkoformátové zariadenia

Už druhý rok po sebe sa nám podarilo v oblasti veľkoformátových zariadení zaznamenať zvýšenie podielu trhu. Do veľkej miery to bolo zapríčinené úspešnými aktivitami nášho obchodného tímu a v neposlednej rade širokou ponukou technológií Canon.

Profesionálne zariadenia

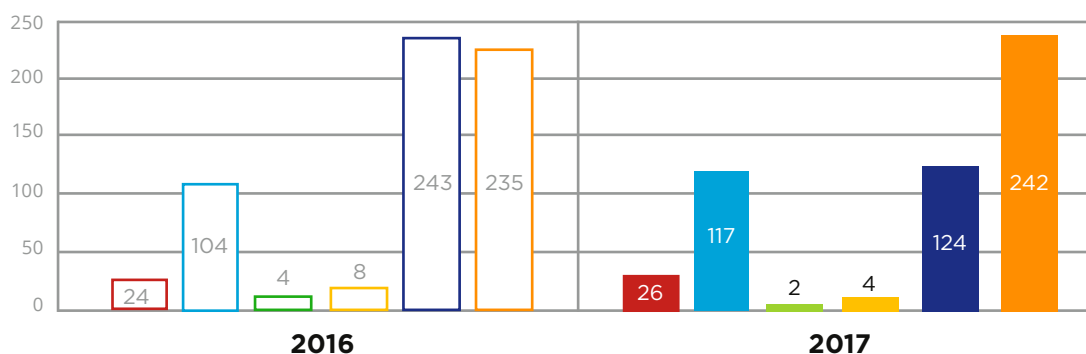
Napriek zvýšenej aktivite obchodného tímu pokladáme výsledok v tejto oblasti za neúspešný. Výsledok bol ovplyvnený viacerými faktormi, konkurencioschopnosťou v oblasti technológií, množstvom marketingových aktivít a personálnym obsadením. Pre rok 2018 plánujeme zlepšenie aktivít podpory predaja.

Kancelárske zariadenia imageRUNNER

Produkty tejto sortimentnej skupiny pokladáme v našej spoločnosti za nosné. Výrazný pokles pri čiernobielych zariadeniach kopíruje trendy na trhu. Mierny nárast pri farebných zariadeniach sa môže zdať ako pozitívny, nezodpovedá však našim očakávaniam. V roku 2017 sme sa venovali príprave a zlepšeniu aktivít podpory predaja zariadení imageRUNNER a súvisiacich softvérových riešení určených kľúčovým zákazníkom.

Sortimentná skupina zariadenia	Počet ks 2016	Počet ks 2017	porovnanie 2017-2016
Dokumentové skenery - DR	24	26	8,33%
Veľkoformátové zariadenia - LFP	104	117	12,50%
Tlačiarne Professional BW - PROFBW	4	2	-50,00%
Tlačiarne Professional Color - PROFCOLOR	8	4	-50,00%
Multifunkčné zariadenia imageRUNNER BW - iRBW	243	124	-48,97%
Multifunkčné zariadenia imageRUNNER COLOR - iRCOLOR	235	242	2,98%

Počet umiestnených zariadení podľa sortimentnej skupiny (údaje v ks)



■ Dokumentové skenery
 ■ Veľkoformátové zariadenia
 ■ Multifunkčné zariadenia BW
 ■ Multifunkčné zariadenia Color
 ■ Multifunkčné zariadenia imageRUNNER BW - iRBW
 ■ Multifunkčné zariadenia imageRUNNER COLOR - iRCOLOR

Majetkové účasti

CBC Slovakia s.r.o.

ukazovatele servisnej činnosti

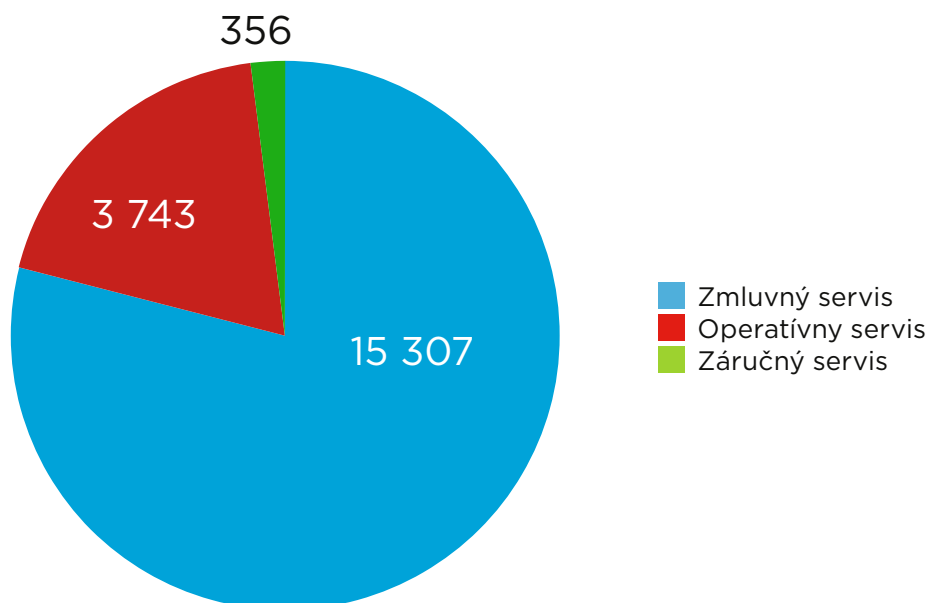
Ukazovatele servisnej činnosti

V roku 2017 priemerný počet technikov, priamo sa podieľajúcich na výkone servisnej činnosti, dosahoval úroveň 20 zamestnancov. Klesol celkový počet servisovaných zariadení, ako aj počet servisných hodín. Naproti tomu dlhodobo a kontinuálne rastie počet zmluvne servisovaných zariadení. To je v súlade so stratégiou spoločnosti a zároveň je aj zdrojom stabilných príjmov do budúcich období.

	2015	2016	2017
Priemerný počet technikov	21	21	20
Počet vykázaných hodín	21 451	20 781	19 406
Výkon technika (hod./mes.)	85,1	82,5	80,9

Druh servisu	Vykázané hodiny servisných technikov	%
Zmluvný servis	15 307	78,9%
Operatívny servis	3 743	19,3%
Záručný servis	356	1,8%
Spolu hodiny	19 406	100%

Štruktúra servisných výkonov v roku 2017



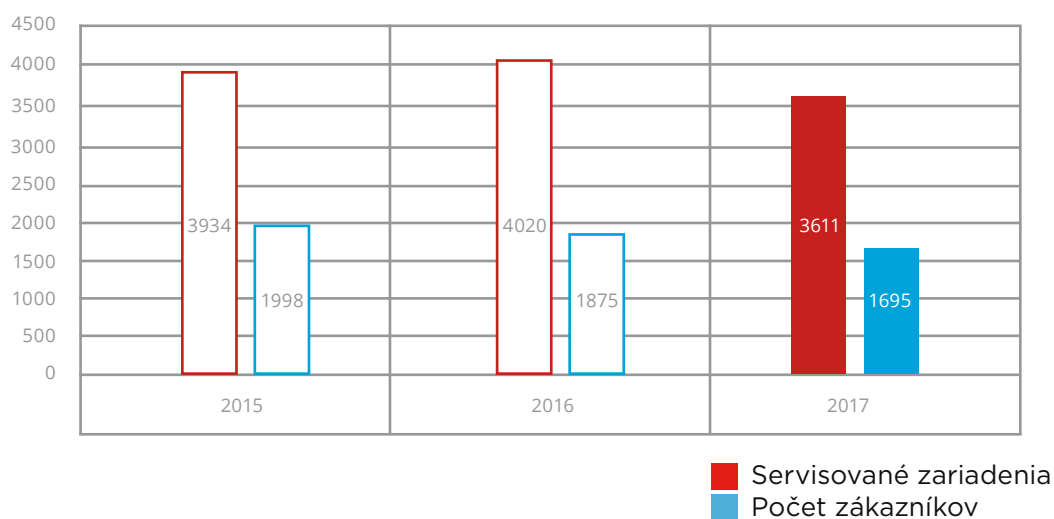
Majetkové účasti

CBC Slovakia s.r.o.

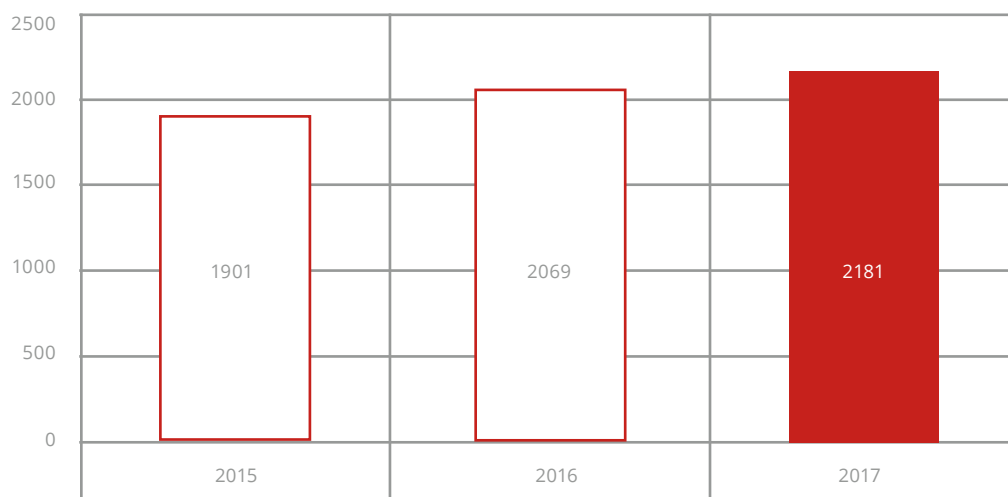
ukazovatele servisnej činnosti

	2015	2016	2017
Počet servisovaných zariadení	3 934	4 020	3 611
Počet servisných zásahov	10 858	9 920	9 297
Počet zákazníkov	1 998	1 875	1 695
Počet ser.zásahov na zariadenie	2,8	2,5	2,6

graf - počet servisovaných zariadení na počet zákazníkov 2015-2017



graf - servisované zariadenia v zmluve



Majetkové účasti

FaxCOPY Pro

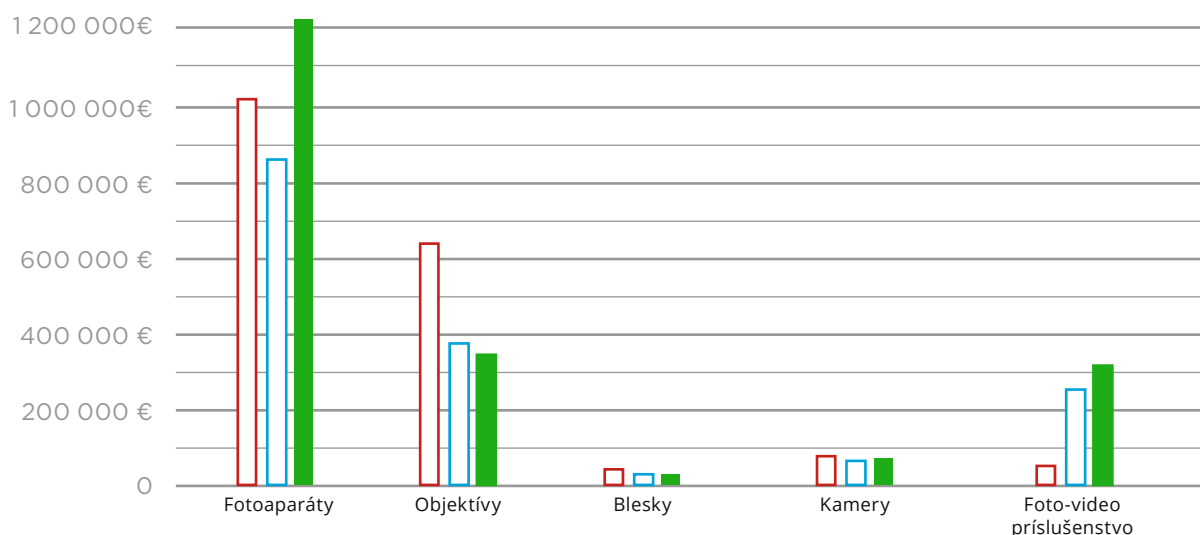
predaj foto&video techniky

Trh s foto-video technikou na Slovensku v roku 2017 oproti predchádzajúcemu roku 2016 poklesol v počte predaných ks fotoaparátov o 20%, ale v celkovej hodnote mierne narástol, o 2,3%. Tieto čísla boli spôsobené hlavne poklesom predaja kompaktných fotoaparátov ale taktiež poklesom predaja dig. zrkadloviek. Mierny nárast zaznamenali digitálne fotoaparáty 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 17%. 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 2017 47%. V minulom roku prvýkrát klesol dominantný podiel značky Canon pod 50% a prvýkrát obrat ostatných značiek prekročil hranicu 50%. Ostatné značky fototechniky tvoria Leica, Sony, Panasonic, Olympus, Nikon a 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	2015	2016	2017
Fotoaparáty	1 008 146 €	881 975 €	1 220 782 €
Objektívy	682 244 €	391 279 €	358 214 €
Blesky	38 683 €	29 409 €	28 370 €
Kamery	80 438 €	75 522 €	83 911 €
Príslušenstvo Foto-video	51 002 €	262 891 €	300 398 €
Celkový súčet	1 860 513 €	1 641 076 €	1 991 675 €

Vývoj obratu foto-video produktov 2015 - 2017

■ 2015 ■ 2016 ■ 2017



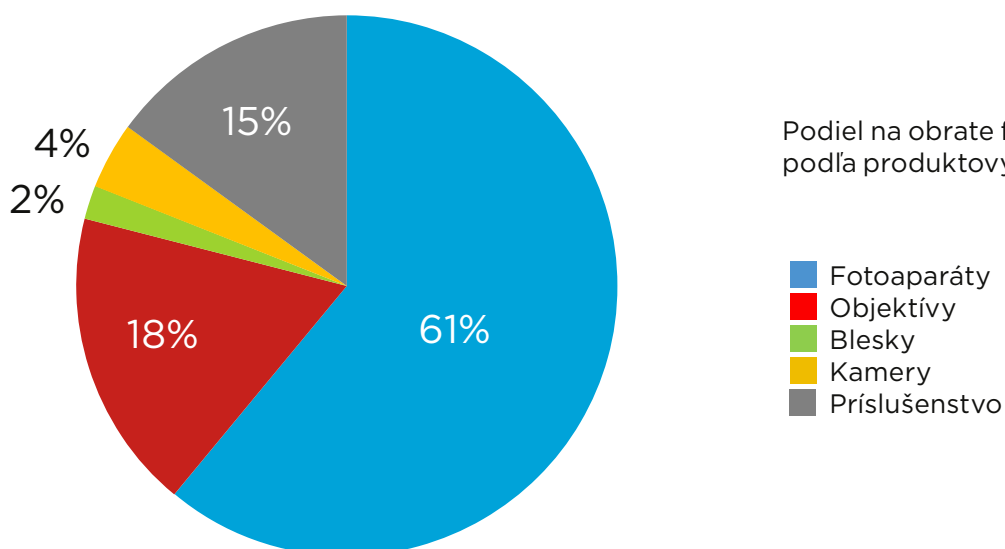
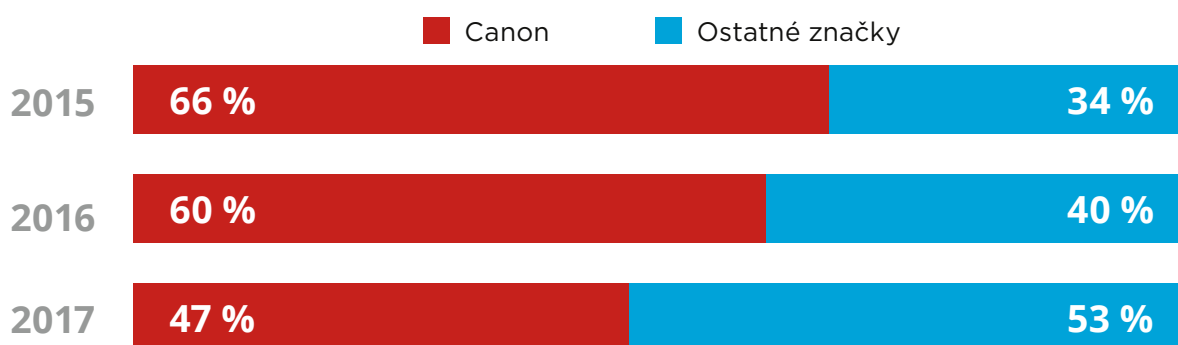
Majetkové účasti

FaxCOPY Pro

podiel predaja podľa značiek

Podiel predaja podľa značiek	2015	2016	2017
Canon	66%	60%	47%
Ostatné značky	34%	40%	53%

Podiel predaja produktov foto-video značky Canon a ostatných značiek



Majetkové účasti

COPYGRAF

Spoločnosť Copygraf s. r. o. fungovala v roku 2017 primárne ako výrobná základňa pre materskú spoločnosť FaxCopy a.s., zabezpečovala najmä výrobu pre jej predajne a on-line predaj.

V roku 2017 pracovalo v spoločnosti Copygraf 15 stálych zamestnancov vystriedalo sa 8 brigádnikov.

Začiatkom roka sa výroba Copygrafu rozšírila v dôsledku vyšších plánovaných objemov výroby a nasadenia nových technológií na väčšiu plochu. Zlepšila sa tak výrazne organizácia výroby a aj pracovné podmienky zamestnancov.

Na základe identifikovaných nedostatkov z minulosti bola výrazne posilnená výstupná výrobná kontrola a zavedená medzioperačná priebežná kontrola, procesom výstupnej kontroly prechádza po úprave organizácie výroby 100% výrobkov.

Podstatnou zmenou, bolo aj začatie priameho predaja koncovým zákazníkom mimo pôvodnú sieť zákazníkov materskej FaxCopy, a.s.. Výsledky priameho predaja sú zatiaľ slabšie a ich ďalší rozvoj bude jednou z ťažiskových úloh pre rok 2018.

Z technologického hľadiska bolo zmenou v závere roku rozšírenie výrobnéj kapacity potlač tričiek v rámci prípravy najmä ma letnú sezónu na základe analýz vyťaženia výroby z predošlého obdobia. Kúpou zariadenia sa zrýchlila aj realizácia jednorazových väčších zákaziek a aj rýchlosť výroby.

Rok 2017 spoločnosť Copygraf ukončila bohužiaľ so stratou na úrovni 115 tis. €, ktorá vznikla najmä v dôsledku zmeny spôsobu účtovania cien najmä voči dominantnému odberateľovi FaxCopy, a.s. ale tiež nedostatočne zvládnutej reštrukturalizácie samotnej výroby (kalkulácie, výstupná kontrola, riešenie reklamácií). Prevažná časť tržieb 96% pochádza z predaja služieb (výroba), predaj tovaru na úrovni 4% je okrajový.

Výkazníctvo

ÚČTOVNÉ VÝKAZY

FaxCopy, a.s.

SÚVAHA	2014	2015	2016	2017
AKTÍVA CELKOM	6 551	6 522	6 733	6 622
Stále aktíva	3 110	3 477	3 565	3 141
Nehmotný investičný majetok	26	18	29	20
Hmotný investičný majetok	2 483	2 745	2 836	2 442
Finančné investície	602	714	699	680
Obežné aktíva	3 336	2 937	3 047	3 365
Zásoby	1 380	1 203	1 216	1 211
Dlhodobé pohľadávky	274	250	250	250
Krátkodobé pohľadávky	1 240	1 059	1 379	1 319
Finančný majetok	441	427	452	585
Ostatné aktíva	105	107	122	116
PASÍVA CELKOM	6 551	6 522	6 733	6 622
Vlastné imanie	2 510	2 689	2 327	2 337
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	-335	-224	-297	-317
Výsledok hospodárenia minulých období	1 160	1 167	1 234	937
Výsledok hospodárenia aktuálne obdobie	7	67	-289	38
Závazky	4 041	3 833	4 407	4 285
Dlhodobé záväzky	137	135	216	183
Dlhodobé bankové úvery	92	428	890	655
Krátkodobé záväzky	1 392	1 557	1 809	1 930
Krátkodobé rezervy	81	78	83	92
Bežné bankové úvery	2 340	1 634	1 409	1 425
Miera vlastného kapitálu	38,3%	41,2%	34,6%	35,3%

(všetky údaje v tis. EUR)

Výkaznictvo

VÝKAZ ZISKOV A STRÁT

VÝKAZ ZISKOV A STRÁT	2014	2015	2016	2017
Výnosy z hospodárskej činnosti	12 515	11 575	10 777	10 835
Tržby z predaja tovaru	7 712	6 363	5 226	5 021
Priemerná marža	26%	32%	38%	40%
Tržby z predaja služieb	4 765	5 190	5 513	5 552
Priemerná marža	54%	56%	49%	48%
Aktivácie	0	0	1	0
Tržby z predaja majetku	20	7	25	174
Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	17	15	12	87
Náklady na hospodársku činnosť	12 488	11 395	11 064	10 755
Náklady na obstaranie tovaru	5 695	4 340	3 235	3 019
Spotreba materiálu a energie	1 093	1 101	1 070	972
Náklady na spotrebované služby	2 200	2 303	2 800	2 887
Osobné náklady	2 834	3 080	3 307	3 196
Dane a poplatky	53	49	35	36
Odpisy a opravné položky k majetku	523	455	552	487
Zostatková cena predaného majetku	30	11	13	126
Opravné položky k pohľadávkam	-1	-26	3	0
Ostatné náklady na hospodársku činnosť	62	82	48	33
Výsledok z hospodárskej činnosti	27	180	-287	79
Pridaná hodnota	3 492	3 809	3 635	3 695
Pridaná hodnota / výnosy	28%	33%	34%	34%
Výnosy z finančnej činnosti	70	9	88	51
Náklady na finančnú činnosť	81	86	83	90
Výsledok z finančnej činnosti	-11	-77	5	-39
Výsledok hospodárenia	16	102	-282	40
Dane z príjmov	8	35	7	3
Výsledok hospodárenia po zdanení	8	67	-289	38
Rentabilita vlastného kapitálu	0,3%	2,5%	-12,4%	1,6%

(všetky údaje v tis. EUR)

Výkazníctvo ZAMESTNANCI

Spoločnosť FaxCopy, a.s. zamestnávala v roku 2017 dovedna priemerne¹ 219 pracovníkov, z toho 209 pracovníkov v riadnom pracovnom pomere s plným úväzkom² (pokles o 6,4% voči roku 2016) a 10 pracovníkov v brigádnickom alebo inom skrátenom pracovnom pomere³ (pokles voči roku 2017 o 52%). 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 2017 výšku 883 EUR, čo je nárast o 2,7% voči roku 2016. Podľa údajov SŠÚ dosiahla „Priemerná mesačná nominálna mzda zamestnanca hospodárstva SR“ za rok 2017 hodnotu 954 EUR (zdroj) a v odvetví „Veľkoobchod a maloobchod“ 866 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.



Výkazníctvo SOCIÁLNY FOND

Spoločnosť v súlade s platnými predpismi aj v roku 2017 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 2016) do sociálneho fondu dosiahol v roku 2017 výšku 51 174 € pri čerpaní 13 132 €.

Zostatok k 31. 12. 2017: 51 174 €.

Kontrola a audit

SPRÁVA DOZORNEJ RADY

Činnosť dozornej rady bola v roku 2017 vykonávaná v súlade so zákonom č. 513 / 1991 Zb. (Obchodný zákonník) §197 až 201 a s platnými stanovami spoločnosti. Dozorná rada v priebehu roka 2017 sledovala vývoj firmy priebežne a zároveň bola predstavenstvom informovaná o vývoji spoločnosti a jej strategických zámeroch.

Za toto obdobie zasadala dozorná rada jedenkrát a plnila úlohy v súlade so stanovami spoločnosti. Dozorná rada kontrolovala čerpanie sociálneho fondu a vyplatila zamestnancom odmenu pri príležitosti životného jubilea

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 2017 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.

Po oboznámení sa a preskúmaní výsledkov hospodárenia spoločnosti za rok 2017 odporučila dozorná rada akcionárom schváliť ročnú účtovnú uzávierku za rok 2017 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 2017 a do ďalšieho obdobia žela veľa pracovných úspechov.

V Bratislave 14.5.2018.

Jana Babaríková
predsedkyňa dozornej rady





ING. PETER KRÁLIK
DAŇOVÝ PORADCA
& AUDÍTOR

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 2017, 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 2017 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 jednotlivé 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 zachováame 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 auditorských 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 auditorských 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 2017 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 9.4.2018
 Ing. Peter Králik, číslo licencie SKAU: 863
 Mládežnícka 12, 017 01 Považská Bystrica

