



Výročná správa 2021

Postavenie Diversey Slovensko, s.r.o., Rybníčná 40, 831 06 Bratislava

Diversey Slovensko si v zložitom roku 2021 udržiava stabilný trhový podiel v oblasti priemyselných čistiacich a sanitačných prostriedkov, prostriedkov pre potravinársky priemysel, práčovne a prostriedkov pre osobnú hygienu na veľmi podobnej úrovni, ako v roku 2020, hoci situácia na tomto trhu je vzhľadom ku globálnej COVID pandémie veľmi neprehľadná a celková veľkosť trhu sa znížila.

Spoločnosť je členom rady profesijných asociácií (napr. Slovenské združenie výrobcov piva a sladu, Národnej federácie hotelov a reštaurácií a pod.).

Spoločnosť nemá organizačnú zložku v zahraničí.

Spoločnosť v roku 2021 nevynaložila žiadne náklady na činnosť v oblasti výskumu a vývoja.

Spoločnosť plánuje prevedenie zisku za rok 2021 do nerozdeleného zisku minulých rokov.

V priebehu dňa, kedy sa zastavuje Účtovná závierka a Výročná správa nenastali žiadne významné zmeny, okrem udalostí súvisiacich s COVID-19 uvedenými nižšie..

V jednotlivých sektoroch trhoch bol vývoj predaja v r. 2021 nasledovný:

1) Nápojový priemysel (alkoholické nápoje, nealkoholické nápoje)

Alkoholické nápoje - celkový predaj v oblasti alkoholických nápojov sa mierne znížili oproti roku 2020 o 3,6%, nakoľko naši zákazníci mali v roku 2021 zníženie výroby z dôvodu globálnej COVID pandémie. V priebehu roka sme v tomto sektore neimplementovali žiadny technický projekt. Naša aktivita vedie stále k získavaniu nových zákazníkov hlavne v oblasti výroby vín.

Nealkoholické nápoje - celkový predaj v oblasti nealkoholických nápojov sa v roku 2021 oproti roku 2020 zvýšil o 4%, nakoľko v priebehu roka sme získali nových zákazníkov a zvýšili sme aj predaj inžinierskych projektov. Podiel na trhu sme mierne zvýšili a pohybuje sa približne okolo 87%.

2) Mliekarenský priemysel a prvovýroba mlieka

V mliekarenskom priemysle v roku 2021 došlo k zníženiu predaja o 23% oproti roku 2020, nakoľko sme stratili na predaj mal negatívny dopad, strata medzinárodného zákazníka Bel Michalovce a nižší predaj inžinierskych projektov. Naš podiel na trhu sa znížil a pohybuje sa približne okolo 41%.

Predaj v sektore Agri sa v roku 2021 oproti roku 2020 mierne znížil o 2,8%. Zníženie predaja bolo spôsobené, že sme stratili niekoľko malých zákazníkov v danom sektore. Dôvodom straty zákazníkov a poklesu bol dopad globálnej pandémie COVID 19, ktorý ovplyvnil celé fungovanie sektora.



3) Potravinársky priemysel (výroba mäsa a hydiny, ryby, pekárne)

V sektore potravinárstva v roku 2021 došlo k výraznému zvýšeniu predaja o 60,7% oproti roku 2020, nakoľko naša spoločnosť získala medzinárodných zákazníkov Mondeléz a Chipita, ako aj nové aktivity u stávajúcich zákazníkov. V priebehu roka sme nemali predaja inžinierskych projektov. Podiel na trhu sme zvýšili a pohybuje sa približne okolo 27%.

4) Hotely, reštaurácie a cateringové spoločnosti

Sektor, ktorý bol v roku 2020 pandémiou COVID 19 navyše zasiahnutý sa v druhej polovici roku 2021 stabilizoval. Ako firma sme sa podieľali na investičných plánoch a prestavbách hotela, ktoré situáciu využili v renovácii a modernizácii. Pokles predaja z prvej polovice roka sa podarilo zastaviť a druhá polovica roku 2021 už prevyšovala predaje z roku 2020.

5) Zdravotníctvo

V tejto oblasti došlo opäť k nárastu našich aktivít a výsledky predaja roku 2021 prevýšili predaj roku 2020. Naša aktivita vedie stále k získavaniu nových zákazníkov, hlavne v oblasti sociálnej oblasti a kúpeľníctva.

6) BSC (Building Service Contractors)

BSC predstavuje dlhodobo náš najsilnejší sektor. V porovnaní s rokom 2020 došlo v sektore BSC k nárastu predaja hlavne v oblasti upratovacích a čistiacich strojov. Celkovo tento sektor zaznamenal oživenie v roku 2021 oproti roku 2020 a návrat na hladinu pred Covidové obdobie.

7) Retail

Sektor Retail bol sektor s najväčším nárastom v roku 2020. V roku 2021 sa situácia stabilizovala, už nedochádzalo k enormným nákupom dezinfekčných prostriedkov a predaj sa vrátil k objemu ľahko nad rok 2020. Naše aktivity dlhodobo smerujú tu k spolupráci s najdôležitejšími partnermi podieľame sa s nimi na programoch spojených s ochranou prírody, ale nezabúdame ani na spoluprácu s menšími lokálnymi partnermi.

8) Delivered trade a non-delivered trade (distribútori)

Distribútori na Slovensku zaznamenali v roku 2021 opätovný nárast predaja, oproti predchádzajúcemu roku. Rozvoj predaja sme zaznamenali, ako v segmente klasických distribútorov, tak aj v skupine C&C.



9) Aktivity v oblasti obchodu

Inovácie

Usilujeme sa o zvyšovanie ziskovosti našich zákazníkov prostredníctvom zníženia ich nákladov na bezpečnosť, zdravie a ochranu životného prostredia, nie však na úkor kvality a efektivity, ale neustálym rozvojom a inováciami svojich produktov a výrobných procesov.

Ochrana obchodnej značky našich zákazníkov

Naše produkty, systémy a programy tak pomáhajú chrániť kľúčové aktíva našich zákazníkov, obchodnú značku a celkový imidž ich spoločnosti. Princíp spočíva v prístupe k nášmu zákazníkovi. Preto poskytujeme komplexné služby od auditov, konzultácií, školení až po komplexné riešenia, vedúce k zabezpečeniu prísnych legislatívnych a certifikačných noriem.

10) Aktivity v oblasti životného prostredia a v oblasti pracovnoprávných vzťahov

Životné prostredie

Usilujeme sa o zníženie negatívnych dopadov podnikania na životné prostredie a o vybudovanie rastúcej ziskovej organizácie, ktorá je tu pre svojich zákazníkov.

Ide predovšetkým o nasledovné aktivity:

- významné úspory spotreby vody a energie pri cirkulačnom čistení v potravinárskom a nápojovom priemysle,
- presné a reprodukovateľné dávkovanie čistiacich a dezinfekčných prostriedkov inštaláciou vlastných dávkovacích systémov u zákazníka,
- zloženie čistiacich prostriedkov využívajúce posledné poznatky výskumu a vývoja,
- eliminácia fosfátov a síranov v prácovníach,
- náhrada kyseliny fosforečnej v kyslých čistiacich prostriedkoch kyselinou citrónovou (príspevok k bilancii fosforu v odpadových vodách).

Pracovnoprávne vzťahy

V spoločnosti naďalej funguje systém zamestnaneckých výhod tzv. Cafeteria, ktorý bol zavedený v roku 2002. Bol pripravený stimulačný program pre predajný tím tzv. "Incentive sales program", ktorý bol začiatkom roka vyhodnotený ako úspešný s vhodne nastavenými motivačnými prvkami. Členovia predajného tímu majú nastavené mesačné individuálne a sektorové plány s dôsledným monitoringom a väzbou na pohyblivú čiastku mzdy.

Výhľad do roku 2022

Výhľad do roku 2022 je pozitívny, nakoľko predpokladáme obmedzenie šírenia COVID-19. Táto situácia zásadne ovplyvní všetky sektory a umožní nám implementovať naše dlhodobé programy pre zákazníkov.

Spoločnosť sa snaží sústrediť sa na udržanie doterajšieho podielu na slovenskom aj exportnom trhu v oblasti priemyselných čistiacich a sanitačných prostriedkov. Hlavnými sektormi, ktoré majú aj naďalej potenciál a ktoré budú hrať významnú úlohu v ďalšom vývoji spoločnosti zostávajú Retail, Lodging, Building Care, nápojový, mliekarenský a potravinársky priemysel, ako aj ďalší rozvoj v oblasti nepriameho predaja prostredníctvom lokálnych distribútorov. Prioritou tiež zostáva aplikácia prostriedkov kuchynskej hygieny vo všetkých sektoroch Institutional a taktiež podpora v predaji brendov TASKI.

V Bratislave, dňa 22.06.2022

Ing. Igor Majerský, MBA
Konateľ spoločnosti