



Výročná správa

2021

Obsah

Prihovor	1
Finančné výkazy a ukazovatele	7
Hospodársky výsledok za rok 2021	9
Ďalšie informácie	11
Povinné informácie	13
Informácie o spoločnosti	15

Hossa family, s. r. o.

Tel. 052-4313 101
Fax 052-4313 155

Priemyselná 4947
058 01 Poprad - Matejovce

www.hossafamily.sk
recepia@hossafamily.sk

Príhovor

História

Našu spoločnosť založili v r. 2008 spoločníci Peter Pešta a Marián Hossa. Tvoria ju tri základné strediská (divízie):

1. Výroba – výroba múčnych, zeleninových, syrových a mäsových výrobkov a polotovarov; chladených aj mrazených.
2. Logistika – skladovanie a doprava (doručovanie) tovarov a výrobkov zákazníkom; mrazených, chladených a suchých, so zachovaním teplotných reťazcov.
3. Obchod – veľkoobchod (predaj a veľkodistribúcia do skladov klienta), maloobchod a Horeca (oba predaje distribúciou do prevádzok zákazníka).

Centrála spoločnosti je alokovaná v Priemyselnom parku – Poprad - Matejovce v novovybudovanej budove, kde sídli vedenie spoločnosti, administratívni pracovníci a výroba. V tomto areáli sa nachádza zároveň sklad mrazeného tovaru, v Prešove na Družstevnej ul. sa zasa nachádza sklad chladeného a suchého tovaru. Priestory oboch skladov sú predmetom dlhodobého nájmu.

Spoločnosť zabezpečuje logistiku tovarov pomocou vlastného vozového parku: kamiónov a distribučnej techniky rôznej veľkosti, a to aj za pomoci re-distribučných centier, tzv. dep. Spoločnosť si prenájíma priestory pre depá v Bratislave, Bytči, Ružomberku, Nitre, Zvolene a Prešove.

Obchodný tím má centrálu v Poprade, obchodní manažéri a externí obchodní zástupcovia operujú na celoslovenskom trhu. Osobitnou činnosťou spoločnosti je zastúpenie zmrzlinovej spoločnosti Algida pre Horeca a významnú časť retailových prevádzok, a to od r. 2017. Veľkoobchod s distribúciou vlastných výrobkov operuje aj na zahraničných trhoch blízkej Európy.

Firma rástla spočiatku realizáciou vlastnej produkcie výrobkov. Obsluhou zákazníkov HORECA vznikla potreba rozšíriť sortiment pre tento segment a vlastné výrobky doplnili a neskôr obratom i predbehli tovary.

Filozofia a obchodná taktika od roku 2008 smerovala k penetrácii slovenského trhu vo všetkých troch podoblastiach obchodu. Tento cieľ sa podarilo naplniť a firma dnes dosahuje výnosy nad 30 mil. eur. Spoločnosť Hossa family, s. r. o. obsluhuje všetky relevantné siete potravín a významnú časť trhu hotelov, reštaurácií a iných gastro zariadení. Zároveň je exportérom do českých sietí s potravinami.

Výrazne rastúce obraty si vyžadovali aj nákup nových výrobných zariadení. Chýbal plán a ekonomické riadenie podniku. Investície do výrobných a skladovacích kapacít a prepravnej techniky v podobe lízingových nákladov, ale aj prevádzkových náklady pravidelne predbiehali výnosy z obchodov, a tak sa firme nedarilo vykazovať dlhodobejšie a významne ziskovejšie hospodárenie. Touto úlohou bol poverený nový manažment spoločnosti.

Od konca roku 2018 je už v podniku ukončená zásadná zmena spoluvlastníckych podielov. Pôvodne ovládali spoločnosť rovnakým dielom Peter Pešta (ako generálny riaditeľ) a Marián Hossa (ako investor). Koncom roku 2017 pán Hossa inicioval zrealizovanie svojich dovtedajších vkladov. Výsledkom bolo, že od decembra 2017 ovládal 80 percent firmy, kým pán Pešta dvadsať. Od novembra roku 2018 celú spoločnosť vlastní už iba pán M. Hossa, ktorý delegoval manažérske právomoci na nového prokuristu a zároveň hlavného ekonóma spoločnosti.

Základným zadaním majiteľa spoločnosti bolo vnútorne reštrukturalizovať firmu - odborne ju posilniť, zaviesť štandardné procesy, ekonomické plánovanie a kontroling a zvrátiť tak negatívny vývoj hospodárenia firmy k všeobecne uznávanému cieľu v podnikaní – zisku.

Spoločnosť zaviedla novú personálnu politiku postavenú na skúsenostiach a odbornosti a odmeňovaní z výsledkov. To sa prejavilo do výmene kľúčových manažérov firmy: obchodný riaditeľ a obchodný manažér pre kľúčových zákazníkov, výrobný riaditeľ, vedúci nákupu, šéfkontrolór. Za týmto účelom vzniklo aj špeciálne analyticko - technické oddelenie.

Prvým krokom nového výkonného manažéra bola kontrola nákladov a z toho vyplývajúce zmrazenie platov a investícií. Prvým krokom majiteľa bol zasa dodatočný vklad a jeho kapitalizácia. Oba kroky mali za cieľ základnú stabilizáciu finančných tokov.

Súčasnosc', stav

Rok 2021 sa v Hossa family začal významným prepadosť tržieb. Ten zapríčinili dve príčiny. Prvou bol požiar na konci roka 2020. Ten priamo postihol sklady výroby, ktoré ostali poškodené a statik neodporučil bezpečne ich ďalej používať. Nepriamo, dymom, postihol požiar takmer všetky priestory spoločnosti, a to v administratíve aj výrobe. 50 dní bola z dôvodu odstraňovania škôd a bezpečnej sanácie potravinovej výroby odstavená celá výroba. V prvej tretine februára sa podarilo spustiť väčšiu, múčnu výrobu. Mäsovú výrobu sa z dôvodu nutnej demolácie a novej výstavby, spojenej so zložitou byrokraciou v čase covidu, spustiť do konca roka nepodarilo.

Požiar teda zapríčinil 50 dňovú odstávku múčnej a celoročnú odstávku mäsovej výroby a tým zníženie potenciálneho predaja múčných aj mäsových výrobkov.

Druhým negatívnym faktorom na začiatku, ale potom aj na konci roka 2021 (január až apríl a október až december) boli vládne opatrenia obmedzujúce v čase tretej a štvrtej vlny Covidu gastro prevádzky, ktoré vytvárajú 70% tržieb firmy. Tieto výpadky tržieb čiastočne kompenzovali odbery pre závodné jedálne a pre reštaurácie s donáškovými službami.

Január a február tak firma uzavrela so 42, resp. 25 percentným medziročným poklesom. Firemné opatrenia pre vyššie tržby v ďalšej časti roku však už dokázali zabezpečiť medziročný rast a rok firma skončila, vzhľadom na okolnosti, s uspokojivým 13% rastom.

Stredisko Horeca pokračovalo zásobovaním výrazne obmedzeného trhu zvaného gastro sektor. Uzavreté, resp. obmedzené prevádzky robili až do mája obmedzené tržby. Oproti roku 2020 významne pomohol rozvoj donáškových služieb reštaurácií, ktoré podporovala aj spoločnosť Hossa family a prepady z roku 2020 sa už neopakovali. Napriek tomu boli prvé dva mesiace roku vo výške len 60% tržieb roku 2020 (necovidové mesiace). V ďalšie mesiace to už boli slušné nárasty, ktoré odrážali aktivity obchodníkov Horeca. Zmena motivačného systému obchodníkov, nová stratégia, podporný materiál pre postihnuté reštaurácie, nový segment tovarov, noví obchodníci na nových trhoch a e-shop zafungovali a priniesli v neľahkom roku rast na konečnej úrovni 24%. Negatívnym faktorom bola významná strata múčných výrobkov na začiatku roku a strata zákazníkov mäsových výrobkov počas celého roka.

Obchodné stredisko zmrzlina Algida poznačila strata veľkého zákazníka so sieťou predajní (politické rozhodnutie držiteľa licencie), ktorého sa nahradiť na trhu podobným odberateľom nedá. Naproti tomu vyššie ceny, externý obchodní zástupcovia a väčšie množstvo odberných miest dokázalo zabezpečiť výkony (priamy predaj a nepriamy predaj - dodávateľská služba) porovnateľné s rokom 2020. Firme sa vďaka dobrej logistickej službe podarilo predĺžiť zmluvu s držiteľom značky na ďalšie štyri roky za lepších ekonomických podmienok (vyššej zostatkovej marži), čo je pri vyššom predaji a dobrej efektívite služby predpokladom pre vyššiu ziskovosť v ďalšom období.

Stredisko Retail (Veľkoobchod a Maloobchod) prežilo rok ako na hojdačke. Začiatok roku poznamenala znížená schopnosť dodávať výrobky z titulu požiaru vo výrobe. Nábeh výroby spôsobil okamžitý rast tržieb a dozásobenie trhu. Otvorenie gastro prevádzok v máji potom spôsobilo opätovný prechod časti zákazníkov od domáceho varenia do kantín a reštaurácií. Druhá polovica roku bola už viac menej stabilná predajná situácia. Firme sa však nedarilo uspokojovať zvýšený dopyt po svojej

konkurenčne kvalitnej výrobe z dôvodu kapacitných možností. Spoločnosť zároveň nechcela stupňovať tlak na vyrobené množstvá. Skúsenosť hovorila, že dlhodobý tlak sa odráža v nižšej kvalite. Predávalo sa tak stabilizovane a firma sa zaoberala prípravou kontraktov na podpis v období po doplnení výrobných kapacít. Rok tak skončil s takmer 10% stratou oproti vlašajšku. Obchod tak vytvoril tlak na výrobu, na množstvo aj štruktúru, organizáciu práce a manažérske zručnosti.

Stredisko výroba postihol požiar najmä organizačne a manažérsky, ale samozrejme aj ekonomiky - v zníženej tvorbe krycieho príspevku. To bol nápor na manažérske schopnosti a tým aj vyššie nároky na riadiace osoby. Kľúčová sa stala schopnosť plánovať výrobu v rastúcej štruktúre výrobkov, zabezpečovať krátku zásobu výrobových surovín a optimálnu skladovú zásobu hotových výrobkov.

Firma ukončila rok 2021 s prevádzkovou stratou. Dôvodom je požiar – vysoké náklady na odstraňovanie škôd, sanáciu a čistenie, búracie a stavebné práce, nákup zničených zariadení a strata z nepredaných výrobkov múčnej a mäsovej výroby. Naopak, dobré poistné krytie a práca maklérskej spoločnosti VIPOX Poprad priniesli výsledok v poistnom plnení, účtovne evidovanom vo finančnom výsledku spoločnosti. Výsledkom je tak zisk cez pol milióna eur, čo je vzhľadom k okolnostiam uspokojivý výsledok, ktorý však má ďalší potenciál pre rast.

Hossa family sa v roku 2021 stihlo re-brandovať a premenovať. Majiteľ spoločnosti prepožičal svojej firme meno. To zaväzuje manažment ku kvalite, disciplíne, spolupráci, vysokej serióznosti a vysokej miere orientácie na svojich partnerov. Naplnením týchto atribútov potom vzniká potenciál na ďalší rozvoj v kvalite výrobkov, obchodných služieb. Tento potenciál je však podmienený investíciami do nových technológií – výrobných strojov, skladov, rozvojených áut ale aj softvérov a hardvéru.

Spoločnosť prežila aj rok náročný na prispôbovanie sa okolnostiam. Požiar, zmeny výrobných plánov, odstávka mäsovej výroby, neskôr rastúca štruktúra výrobkov, netrhové zásahy vlády v gastronómii, nedostatok kandidátov na nových zamestnancov. Tieto okolnosti odhalili manažérske a niekedy aj systémové slabiny. Firma reagovala pokračovaním vzdelávania manažérov, koučingom a brainstormingovým riešením problémov a výziev. Ako motivačné sa ukázali aj skôr nastavené odmeňovacie modely, avšak za podmienky že sa ich princípy reálne využívajú. S takýmto manažérskym poučením vstupuje firma do roku 2022.

Prognóza

Ani rok 2022 nebude bežným a bezproblémovým rokom. Naopak, výzvami sa už ukázali rastúce ceny potravín, ktoré stúpajú od decembra 2021. Firma na nich reagovala uzatváraním dvojmesačných cenových kontraktov na výrobky, ktoré doteraz veľkoobchodní retailoví zákazníci akceptujú. Spotové ceny v Horeca segmente sa ukazujú do polovice roka 2021 trhom rovnako akceptované, obdobne ceny pre zmrzlinových zákazníkov. Rovnako doterajšia kúpyschopnosť koncových zákazníkov pri existujúcej cenovej hladine vyzerá stabilne. Výsledkom by malo byť naplnenie plánovaného 20% rastu tržieb a to aj po odpočítaní cenovej inflácie tržieb.

Ďalšou výzvou budú ceny energií. Kombinácia týchto faktorov v potravinárskej a mraziarenskej firme môže mať za následok 15 až 25% rast cien výrobkov. Vzhľadom na ročné energetické kontrakty sa tento faktor prejaví až v roku 203. Autor tohto textu verí, že vláda do tejto doby prijme protekcionistické opatrenia. Minimálne pre potravinový sektor to považuje za nevyhnutné.

Riziká, neistoty

Spoločnosť má dobre diverzifikovaných odberateľov i dodávateľov. Firma obsluhuje všetky slovenské reťazce potravín a prípadná strata vyplývajúca z prípadnej nedohody s niektorým z nich by nebola nenapraviteľná. Naopak, filozofia vedenia spoločnosti je nespolupracovať za nepriaznivých podmienok, najmä s potravinovými reťazcami, čo majitelia súhlasne tolerujú. Navyše rozvoj zahraničného obchodu opäť o niečo zníži riziko prípadnej straty väčšieho slovenského klienta. Diverzifikácia odberateľov sa posunula ďalej aj v roku 2021 a prvom polroku 2022. Koláč tržieb je v tejto chvíli rozdelený rovnomernejšie a na viac veľkých partnerov.

Výrobkami vlastnej produkcie sú potraviny relatívne nízkej ceny, a preto naša spoločnosť nepredpokladá, že by prípadná kríza, zníženie dopytu z akéhokoľvek dôvodu, znížila dopyt po výrobnej produkcii spoločnosti. Naopak, dá sa očakávať, že pri poklese reálnych príjmov by drobný zákazníci substituovali prémiové potraviny dostupnejšími tradičnými pokrmami z produkcie Hossa family, s.r.o..

Výnosy zo siete Horeca sú zasa rozptýlené do všetkých regiónov a firma obsluhuje low-costové i prémiové zariadenia. Viachviezdičkové hotely i školské jedálne. Strata z titulu zníženia dopytu v prémiovom segmente v prípade krízy by bola neprijemná, zďaleka však nie likvidačná. Predpokladá sa dodatočný dopyt po lacnejšej výrobnej produkcii z titulu lacnejšej suroviny, na ktorú sa budú reštaurácie vplyvom tlaku na nižšie ceny orientovať. Navyše odklon významnejšej časti zákazníkov z gastro

zariadení k domácomu vareniu bude znamenať potenciálnych zákazníkov v retaile, a to opäť vo väčšej miere k lacnejšej produkcii.

Investície vždy prinášajú riziko, že pri nenaplnení plánu obratu môže nastať výkyvy v cash flow. Spoločnosť má však funkčné oddelenie analýz (ceny, konkurencia) a kontrolingu (plnenie plánov a rozpočtu), ktoré vedú rýchle upozorňovať aj na prípadné malé podnety negatívneho charakteru, a to z interného i trhového prostredia. Manažment so skúsenosťami krízového manažéra by tak mal viesť pomerne rýchlo reagovať dostupnými marketingovými nástrojmi na ovplyvnenie výsledku.

Novým typom rizík, na ktoré sme neboli zvyknutí sa javia vírusová epidémia a najmä opatrenia v podobe uzavretia cieľových zákazníkov a energetická kríza v podobe skokových rastov cien. Firma sa v predchádzajúcom roku naučila pracovať v krízovom režime pandémie – opatreniami na strane tržieb i na strane nákladov i cash flow. Riziko znižuje i to, že sa už neočakávajú úplné a plošné uzavretia prevádzok, skôr regionálne opatrenia a sprísnené režimy otvorených prevádzok. Znamená to, že prípadné reštrikčné opatrenia budú mať za následok zníženie výsledku hospodárenia, nie však straty. Iným typom rizika sú energie. Ide o významný náklad, avšak pre všetky subjekty na trhu a ten zrejme neovplyvní potrebu obyvateľstva nakupovať potraviny za obdobnej konkurenčnej situácie. Zároveň platí, že nižšia kúpyschopnosť ovplyvní dopyt po luxusnejšom tovare, menej po luxusnejších potravinách a naopak najmenej dopyt po lacnejšej produkcii našej spoločnosti.

Hossa family, s. r. o. je štrnásťročná firma so silným kapitálovým zázemím vlastníka, stabilizovaným odborným personálom, stabilným zákazníckym portfóliom a vybudovanými vzťahmi s dodávateľmi, ale aj s bankami. Z tohto dôvodu sa žiadne z predvídateľných obchodných rizík nejaví ako nadpriemerné či neprimerané.

S veľkou dávkou pokory však musíme konštatovať, že matka príroda, ale aj meniaci sa spoločnosť a jej činnosti môžu vždy priniesť nové hrozby, ktoré si s terajším vedomím a skúsenosťami nevieme predstaviť.

Ing. Juraj Sopko
Prokurista, ekonomický riaditeľ



Finančné výkazy a ukazovatele

Z výsledovky v tis. €	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Tržby z predaja tovaru	15 448	20 296	20 609	25 955	25 365	31 243
Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb	8 565	10 786	12 636	9 771	9 493	8 162
Pridaná hodnota	3 569	4 218	4 543	4 756	4 346	3 713
Odpisy majetku	694	844	880	1 070	1 052	1 062
Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti	475	-222	287	536	370	959
Nákladové úroky	328	244	191	139	87	77
Zisk pred zdanením	110	-577	35	340	264	671
Hospodársky výsledok za účtovné obdobie (po zdanení)	92	-446	13	191	173	469

Zo súvahy (stav k 31.12.) v tis. €	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Spolu majetok (netto)	14 396	15 646	13 772	13 933	13 256	16 494
Neobežný majetok	6 604	6 482	6 112	6 129	5 787	7 545
Dlhodobý hmotný majetok	6 266	6 105	5 751	5 668	5 200	6 811
Obežný majetok	7 722	9 138	7 638	7 775	7 350	8 848
Krátkodobé pohľadávky (súčet)	2 696	4 012	2 950	2 654	2 658	3 809
Vlastné imanie	2 596	3 130	3 145	3 336	3 508	3 975
Krátkodobé záväzky	4 205	5 490	4 502	4 912	3 836	3 323
Dlhodobé záväzky	1 067	1 020	765	656	599	529
Bankové úvery a výpomoci	3 709	4 387	4 175	4 258	3 645	5 500

Spoločnosť hospodári s vlastným aj prenajatým dlhodobým majetkom (technológie, vozidlá). Obstarávacía cena prenajatého dlhodobého majetku k 31.12.2021 je vo výške 372 tis. €. Dlhodobý hmotný majetok je opotrebovaný (oprávky/OC) na 58 %.

Dlhodobý nehmotný majetok predstavuje softvér, ku ktorému sa tvoria oprávky vo výške 38,00% z OC. V roku 2021 spoločnosť pokračovala v obstarávaní nového podnikového informačného systému ESO – technické zhodnocovanie. Zároveň spoločnosť zabezpečovala technické zhodnotenie systému Šaňo.

Obežný majetok vzrástol v roku 2021 oproti roku 2020 o 1 498 tis. €, čo bolo spôsobené najmä rastom stavu pohľadávok.

Krátkodobé pohľadávky sú tvorené zo 65-tich % pohľadávkami z obchodného styku, 25 % tvorili pohľadávky voči poisťovni, týkajúce sa poisťnej udalosti. Vývoj zásob zaznamenal pokles o 9%, čo vo finančnom vyjadrení je medziročne menej o 291 tis. €.

Základné imanie spoločnosti zapísané v obchodnom registri je vo výške 100 tis. € splatené.

Vlastné imanie spoločnosti je vo výške 3 975 tis. €, čo predstavuje medziročne nárast o 466 tis. €, t.j. o cca 13%.

Dlhodobé záväzky sú tvorené záväzkami z prenájmov a odloženého daňového záväzku.

Krátkodobé záväzky sú z 88% tvorené záväzkami z obchodného styku.

Spoločnosť aj v roku 2021 splácala úvery. Krátkodobé rezervy vo výške 101 tis. € tvoria rezervy na nevyčerpané dovolenky a s tým súvisiace sociálne a zdravotné poistenie.



Hossa family, s. r. o.

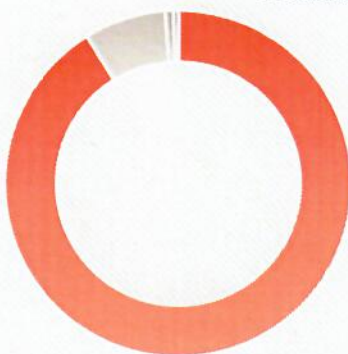
Hospodársky výsledok za rok 2021

Hrubý obrat



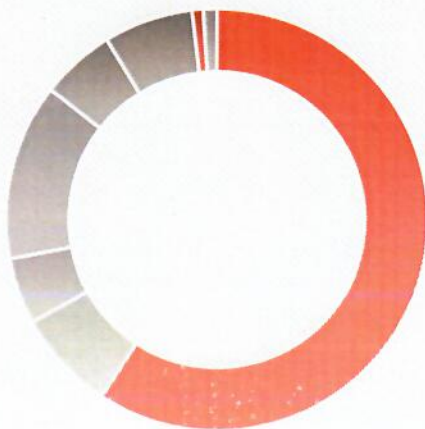
- Predaj výrobkov a služieb
8 161 873 €
- Predaj tovaru
31 243 505 €
- Zmena stavu
vnútroorganizačných zásob
-729 355 €
- Aktivácia
42 461 €
- Predaj majetku
33 452 €

Náklady



- Prevádzkové náklady
36 495 300 €
- Osobné náklady
3 041 821 €
- Náklady na finančnú činnosť
309 201 €
- Daň z príjmov
201 903 €

Prevádzkové náklady



- Spotreba materiálu a surovín
5 409 139 €
- Opravy a udržiavanie
708 947 €
- Prepravné a obchodné služby
464 277 €
- Obchodné služby
1 238 137 €
- Provízie
520 973 €
- Nájomné
626 803 €
- Odpadové hospodárstvo
77 325 €
- Marketing
97 771 €

Spoločnosť zaznamenala v roku 2021 nárast výnosov z hospodárskej činnosti oproti roku 2020 o 5 179 tis. €, t.j. 12,8% a nárast nákladov z hospodárskej činnosti o 1 388 tis. €, t.j. 11,7 %.

Celkový výsledok hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení vo výške 468 tis. € je tvorený v hospodárskej oblasti.

Vo finančnej oblasti dosiahla spoločnosť stratu 288 tis. € spôsobenú nákladovými úrokmi, čo je cca 2,5 násobný nárast oproti roku 2020.

Ďalšie informácie

Firemná sociálna politika

Zamestnávateľ tvorí sociálny fond ako úhrn povinného prídeltu.
Zamestnanci použili príspevok na stravovanie.

Štruktúra zamestnancov spoločnosti

Text	2020	2021
Priemerný prepočítaný počet zamestnancov	174	177
z toho:		
Výrobní pracovníci	64	65
THP	37	39
Manažérske pozície	4	4
ZŤP	2	12
ženy	74	77

V roku 2021 sa spoločnosť zamerala na stabilizáciu výrobných pracovníkov. Využila pritom rôzne formy inzercie, pričom aktívne využívala aj bezplatnú formu inzercie prostredníctvom úradu práce. Stratégiou spoločnosti je neustále vzdelávanie pracovníkov spôsobom interným ako aj externým, pričom toto považujeme za dôležitý bod pri raste konkurencieschopnosti našej spoločnosti. S rastúcimi nárokmi našich zákazníkov sa zvyšujú nároky na profesionálnu úroveň zamestnancov.

V roku 2021 sa vzhľadom k reštrukturalizácií a situáciou spojenou s pandémiou COVID 19, aktívne nezapájala do podpory tretieho sektora. V budúcnosti by sa rada zapojila do aktivít smerujúcich k uľahčeniu životných situácií, rozvitiu fyzických aktivít mládeže a pod.

Spoločnosť získala v roku 2014 certifikát kvality IFS, verzia 6 od akreditovanej spoločnosti TUV SUD Czech, s.r.o, poslednou recertifikáciou prešla spoločnosť v 08/2020.

V spoločnosti sa pravidelne vykonávajú dodávateľské audity.

V spoločnosti je zavedený a udržiavaný systém bezpečnosti potravín podľa systému HACPP a zásad správnej výrobnnej praxe.

Spoločnosť si plní včas všetky záväzky voči štátu – daňový úrad, sociálna a zdravotná poisťovňa.

Spoločnosť nie je členom žiadneho záujmového združenia.

Spoločnosť sa snaží svojou činnosťou nezaťažovať významne životné prostredie.

Prílohou tejto výročnej správy sú:

- účtovná závierka spoločnosti za rok 2021,
- správa audítora z overenia účtovnej závierky za rok 2021.

Povinné informácie

Udalosti osobitného významu, ktoré nastali po skončení účtovného obdobia rok 2021.

Koncom roka 2019 sa prvýkrát objavili správy z Číny o koronavíruse. V prvých mesiacoch roku 2020 sa vírus rozšíril do celého sveta a jeho negatívny vplyv nadobudol veľké rozmery, ktoré mali vplyv na pokles predaja v segmente HORECA o cca 24% mesačne. Podobná situácia sa opakovala aj v roku 2021. V čase zverejnenia tejto účtovnej závierky vedenie účtovnej jednotky zaznamenalo rovnakú úroveň predaja oproti roku 2020. Vzhľadom k vývoju v súvislosti s COVID-19 (očkovanie, premorenie) predpokladáme v ďalšom období stabilizáciu situácie a nárast tržieb aj v segmente HORECA. Napriek tomuto poklesu sme dospeli k záveru, že pokles tržieb nemajú významný vplyv na našu schopnosť pokračovať nepretržite v činnosti a fungovať ako zdravý subjekt nasledujúcich 12 mesiacov. Manažment bude pokračovať v monitorovaní potenciálneho dopadu a podnikne všetky možné kroky na zmiernenie akýchkoľvek negatívnych účinkov na spoločnosť a jej zamestnancov.

Spoločnosť vytvorila za rok 2021 účtovný zisk vo výške 468 645 €. Rezervný fond je vytvorený v maximálnej výške podľa Spoločenskej zmluvy spoločnosti. Na valné zhromaždenie bude predložený návrh na preúčtovanie účtovného výsledku hospodárenia na účt 428 – Nerozdelený zisk minulých rokov a následne bude použitý na čiastočne vysporiadanie účtu 429 – Neuhradená strata minulých rokov.

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

Spoločnosť nemá vytvorenú organizačnú zložku v zahraničí.

Spoločnosť nepoužíva finančné nástroje (napr. prevoditeľné cenné papiere, finančné rozdielové zmluvy, deriváty) podľa zákona č. 566/201 Z.z. o cenných papieroch v znení neskorších predpisov – preto nemá povinnosť uviesť špecifické informácie o cieľoch a metódach riadenia rizík.

Spoločnosť neemitovala, nenadobudla ani nevlastní akcie, dočasné listy, ktoré by boli prijaté na obchodovanie na regulovanom trhu. Preto nemá spoločnosť povinnosť vo výročnej správe uvádzať štruktúrované informácie podľa § 20 ods. 6 a 7 zákona o účtovníctve.

Spoločnosť má podiel na ZI spoločnosti LH Produkt, spol. s r. o. vo výške 50% a zároveň má podiel na ZI spoločnosti HC Produkt, s.r.o. vo výške 50%.

Spoločnosť nie je subjektom verejného záujmu tak, ako ho definuje § 2 odst. 14 zákona o účtovníctve.

Informácie o spoločnosti

Hossa family, s. r. o.

Priemyselná 4947

058 01 Poprad - Matejovce

Tel. 052-4313 101

Fax 052-4313 155

www.hossafamily.sk

IČO: 44 360 991

IČ DPH: SK2022672861

Kontakty:

Výroba	Ing. Vladimír Laško	052 – 43 13 120
Obchod	Erik Šulík	052 – 43 13 145
	Ing. Júlia Vitková	052 – 43 13 137
Ekonomické	Ing. Juraj Sopko	052 – 43 13 146
Nákup	Jozef Jendrichovský	052 – 43 13 147
Doprava	Slavomír Osvald	052 – 43 13 109
Objednávky		052 – 43 13 141-4
Recepcia		052 – 43 13 101