

Výroční správa

Annual report

FaxCOPY

The background of the cover features a red-tinted photograph of a library with rows of bookshelves filled with books. A large, white, stylized number '7' is superimposed over the image, extending from the top left towards the bottom center. The year '2018' is printed in a large, white, serif font at the bottom right of the page.

2018

Výročná správa

Annual report

FaxCOPY



Úvod	
Príhovor	4
Orgány a organizačná štruktúra	
Orgány spoločnosti	5
Organizačná štruktúra	6
Základné ukazovatele	
Obrat a zisk Faxcopy, a.s.	7
Kumulované výsledky	8
Štruktúra obratu podľa obratových skupín	9
Trhové podiely a štruktúra tržieb	
Kancelárske potreby	10
Papiere a média	11
Spotrebný materiál	12
Ostatné tovarové skupiny	14
Reprografia	15
Predajná sieť	
Retail	16
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 auditora	44

Príhovor predsedu predstavenstva

FaxCopy, a. s. Bratislava

Výročná správa
2018

Vážené dámy a páni,

rok 2018 bol obdobím pokračovania konsolidácie predajnej siete a ukončenia aktivít v rámci otvárania nových predajní z predošlého obdobia. Začiatkom roka sme presťahovali jednu z prešovských predajní do novootvoreného OC Eperia a koncom leta zlúčili obe žilinské predajne do jednej, ktorá pokračuje v nových a väčších priestoroch v OC Aupark Žilina.

Hlavný problém, ktorý sme riešili okrem technických a obchodných nastavení, je rastúci nedostatok kvalifikovaných pracovníkov a rastúce mzdové náklady najmä v západnej časti krajiny v kombinácii s obmedzením možnosti predaja počas sviatkov, čo malo negatívny vplyv najmä na výsledky predajní umiestnených v obchodných centrách.

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 pokračuje v úspešnom ťažení, pričom do svojho portfólia zaradila aj fotoslužby prevádzkované pod značkou Hviezda – foto-servis najmä zo športových podujatí s on-line predajom unikátnych fotografií zachytávajúcích jednotlivých pretekárov počas akcie a aj v cieľi.

Spoločnosť Copygraf s. r. o., zameraná najmä na reprografickú výrobu pre predajne FaxCopy sa postupne v priebehu roka konsolidovala a aktuálne sa začína orientovať aj na externých zákazníkov, v čom vidíme priestor na ďalšie zlepšovanie výsledkov.

Karol Dittinger
predseda predstavenstva
FaxCopy, a. s. Bratislava

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 Kost'ov, 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, zákaznícka podpora



Organizačná štruktúra

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 Centrálna (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)

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, Palatinova 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 Európa (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 ZAB Žilina, A. Bernoláka 55 (predaj, služby, do 31.8.2018)
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, do 28.2.2018)
74 – predajňa POE Prešov, OC Eperia (predaj, služby, od 1.3.2018)
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

91 – predajňa BAI BA, OC Avion (služby)
92 – predajňa BAE BA, OC Eurovea (služby)
94 – predajňa BAM BA, Mickiewiczova 4 (predaj, služby)

Obrat a zisk FaxCopy, a. s.

Základné ukazovatele

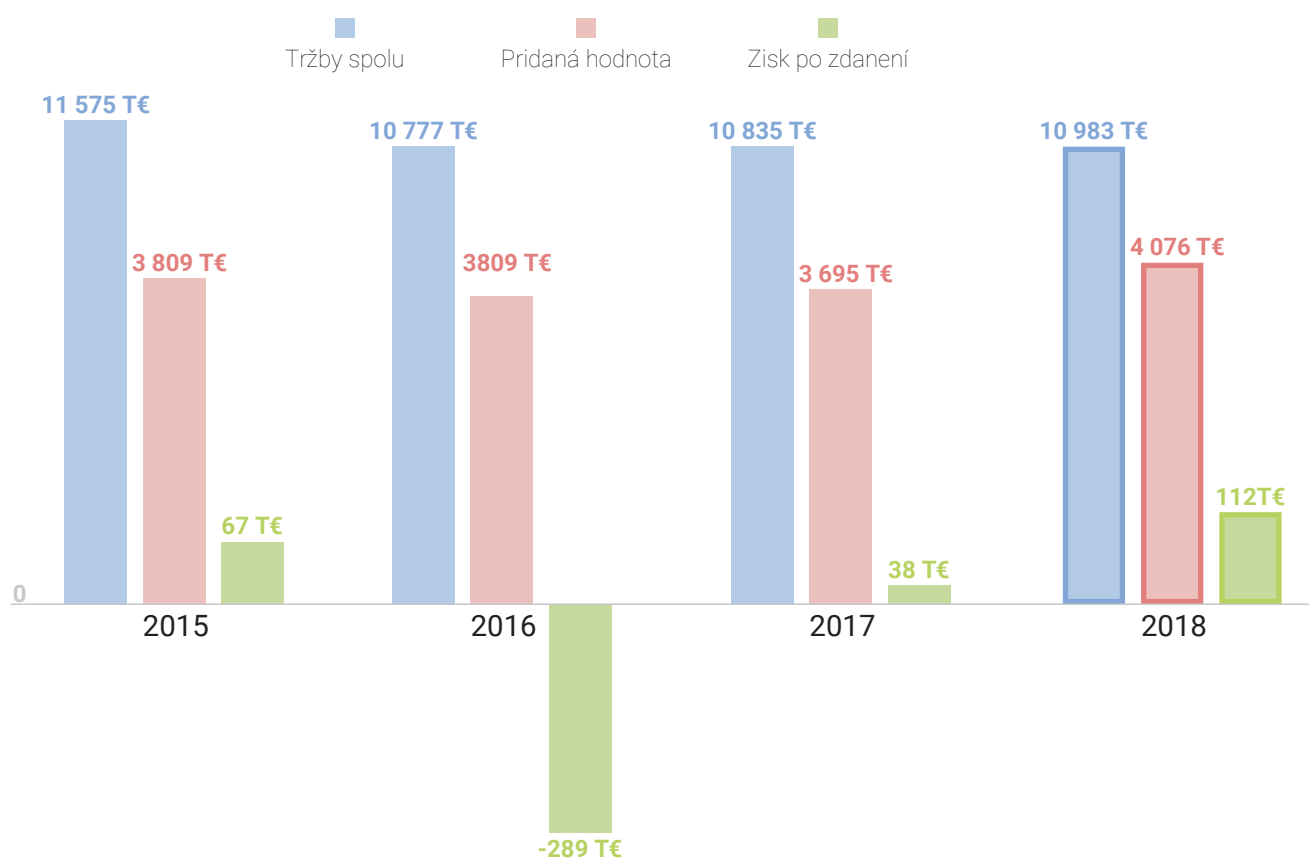
Výročná správa
2018

	2015	2016	2017	2018
Tržby spolu	11 575	10 777	10 835	18 632
· predaj tovaru	6 363	5 226	5 021	4 976
· služby	5 190	5 513	5 552	5 945
· iné	22	38	262	62
Pridaná hodnota	3 809	3 635	3 695	6 041
Zisk pred zdanením	102	-282	40	84
Daň z príjmu	35	7	3	-27
Zisk po zdanení	67	-289	38	112

(údaje v tis. EUR)

Tržby z predaja tovaru mali v roku 2018 mierny pokles (menej ako 1%, ide najmä o segment kancelárskej techniky) v porovnaní s predchádzajúcim rokom, ktorý je však kompenzovaný významným zvýšením tržieb o 7% za vlastné výrobky a služby.

Obrat a zisk FaxCopy, a. s.



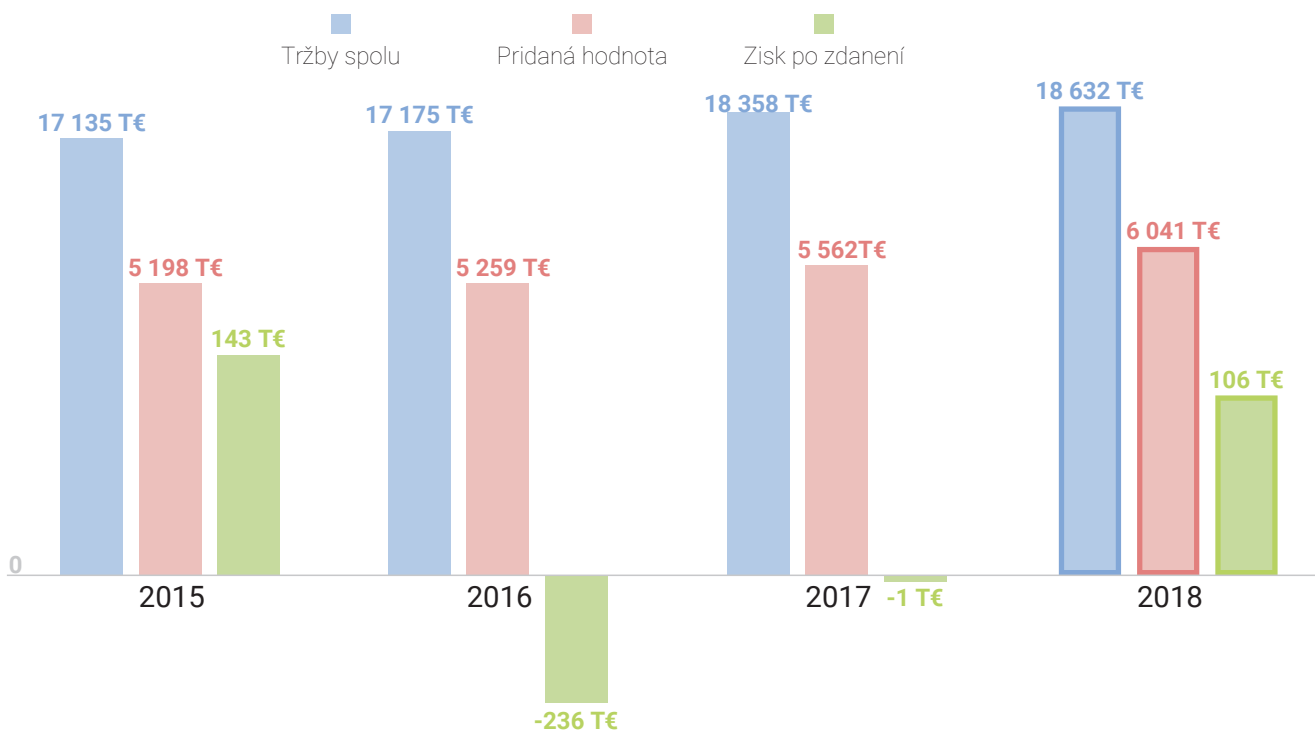
Kumulované výsledky

Základné ukazovatele

Výročná správa
2018

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 a celkový zisk.

Obrat, pridaná hodnota a zisk skupiny FaxCopy (Len SK)



Štruktúra obratu podľa obratových skupín

Základné ukazovatele

Výročná správa
2018

Spoločnosť FaxCopy a.s. ostala verná svojmu zameraniu a orientácii na maloobchodné aktivity aj v roku 2018. Hlavné rozčlenenie maloobchodných aktivít ostalo nezmenené:

1. Predaj tovaru
2. Poskytovanie služieb

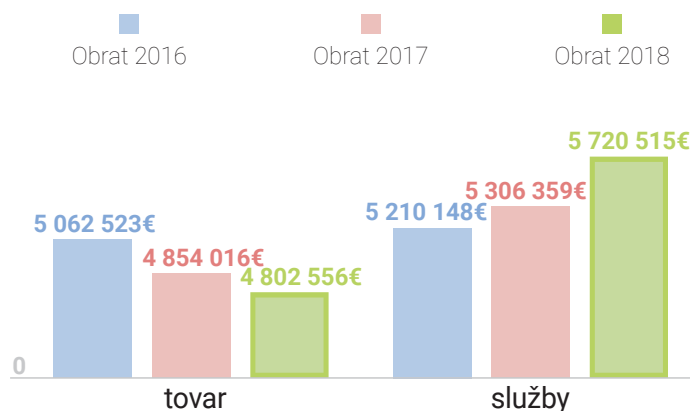
V obrate z predaja tovaru zaznamenala spoločnosť FaxCopy, a. s. pokles o 1 %. V maloobchodnom predaji tovaru sa spoločnosť FaxCopy, a. s., zameriavala v roku 2018 hlavne na predaj kancelárskych potrieb a spotrebného materiálu. Tieto dve tovarové skupiny tvorili 73% z obratu v tovarových položkách. Treťou najvýznamnejšou

tovarovou skupinou sú papiere a média na potlač. Najvýznamnejšia tovarová skupina kancelárske potreby zaznamenala, tak ako po minulé roky, nárast v obrate. Tržby z predaja spotrebného materiálu boli oproti minulému roku mierne nižšie.

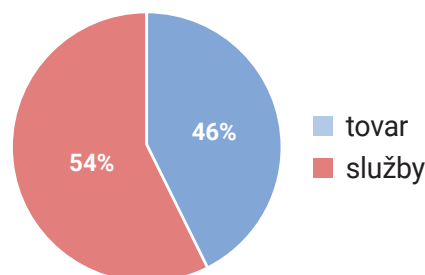
Poskytovanie štandardných reprografických a grafických služieb sa aj v roku 2018 nieslo v snahe rozširovať ponuku služieb. Celkový obrat v službách narástol o 7,8%. Tento nárast sa podarilo dosiahnuť aj napriek neustále sa znižujúcim požiadavkám na klasickú tlač. Úspech treba hľadať hlavne v poskytovaní služieb v ON LINE prostredí, kde sa dobre darí hlavne grafickým produktom.

Produktové skupiny	Obrat 2016	Obrat 2017	Obrat 2018	porovnanie 2018-2017
Predaj tovaru	5 062 523	4 854 016	4 802 556	-1,06%
Predaj služieb	5 210 148	5 306 359	5 720 515	7,80%

Vývoj obratu v produktových skupinách v rokoch 2016 až 2018



Podiel hlavných produktových skupín na obrate v roku 2018



Produktová skupina kancelárske potreby

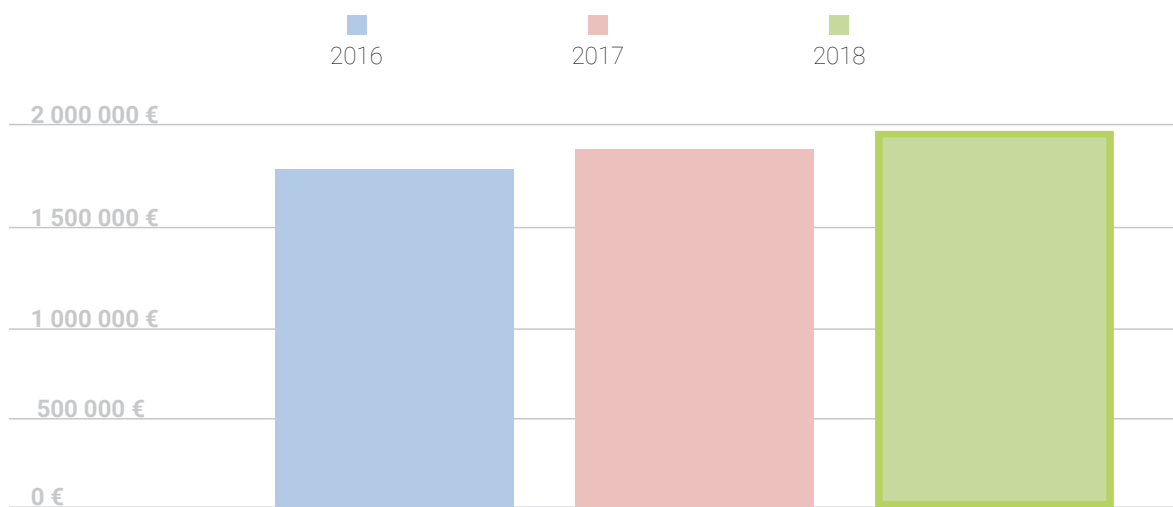
Trhové podiely a štruktúra tržieb

V roku 2018 sa nám v produktovej skupine Kancelárske potreby podarilo dosiahnuť nárast tržieb oproti predchádzajúcemu roku o 4,3 %. V porovnaní s minuloročným nárastom 4,8 % je

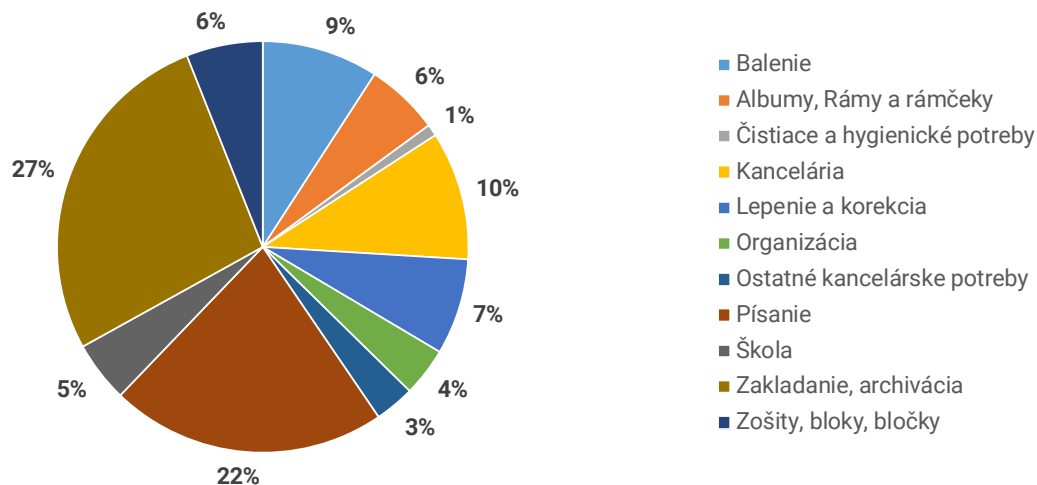
nárast o niečo menší. Na obrate v sortimente kancelárskych potrieb sa najväčšou mierou podieľa predaj sortimentu zakladania, archivácie a písania.

OBRAT (€)	2016	2017	2018	zmena 2018-2017
Kancelárske potreby	1 781 401 €	1 872 556 €	1 952 882 €	4,3%

Vývoj obratu v rokoch 2016 až 2018 v skupine: Kancelárske potreby



Štruktúra obratu Kancelárske potreby v roku 2018



Produktová skupina papiere a médiá

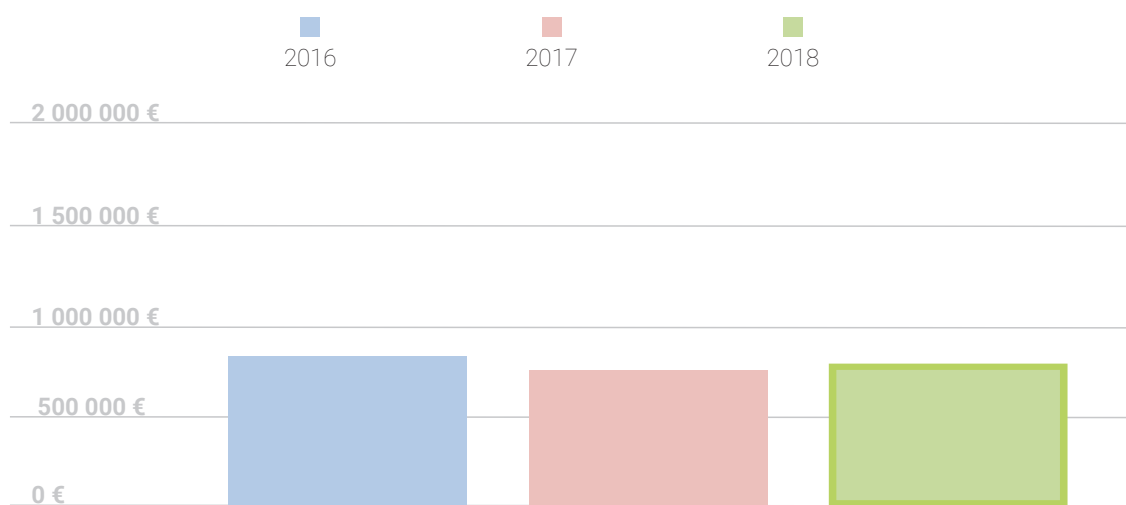
Trhové podiely a štruktúra tržieb

V produktovej skupine Papiere & Médiá spoločnosť FaxCopy a. s. zaznamenala v maloobchodných tržbách nárast 3,4 %. V tejto tovarovej skupine bol rok 2018 poznačený niekoľkými

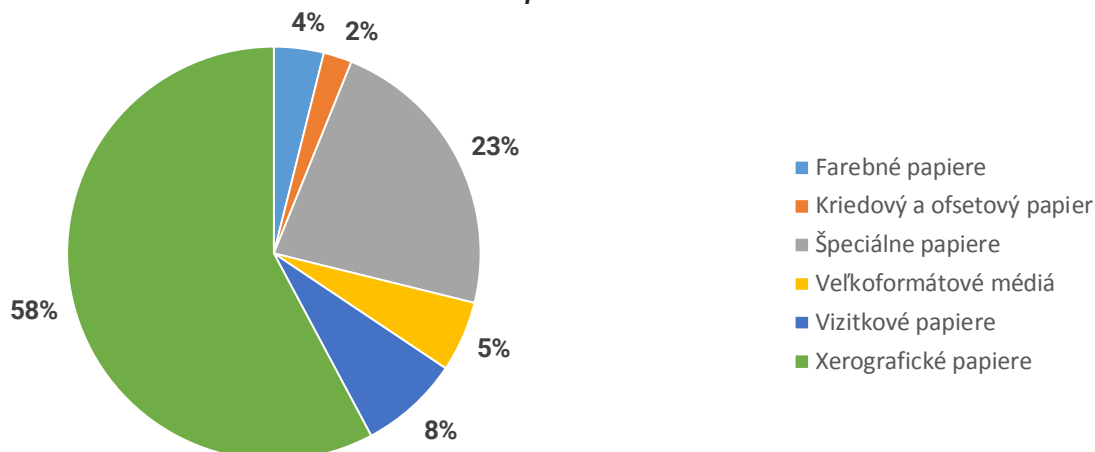
zvyšovaniami cien papierov zo strany výrobcov a trendom znižovania záujmu o štandardnú tlač. Za nárastom tržieb treba hľadať najmä zvýšený záujem o špeciálne papiere.

OBRAT (€)	2016	2017	2018	zmena 2018-2017
Papiere & Médiá	844 018 €	806 640 €	833 674 €	3,4%

Vývoj obratu v rokoch 2016 až 2018 v skupine: Papiere & Médiá



Štruktúra obratu Papiere & Médiá v roku 2018



Produktová skupina spotrebný materiál

Trhové podiely a štruktúra tržieb

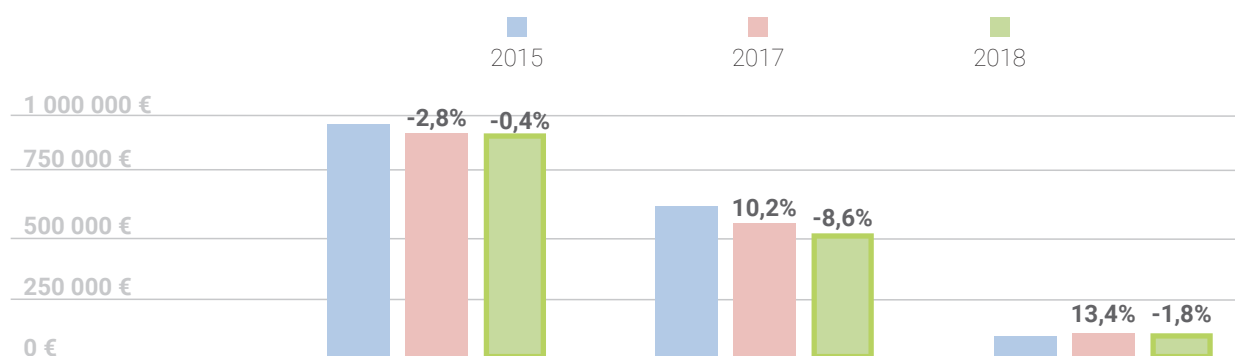
Predaj spotrebného materiálu podľa druhu a značky.

Produktovú skupinu Spotrebný materiál tvoria atramentové náplne s podielom na obrate skupiny 61 %, tonerové kazety s podielom 33 % a ostatný spotrebný materiál, ktorý zahŕňa farbiace pásy, fotovalce, fólie, fotopapier a ďalšie produkty spotrebované pri prevádzke tlačiarní a multifunkčných zariadení, s podielom 6 %. Štruktúra kategórie podľa značiek sa delí na originálne spotrebné materiály s dominantným zastúpením značiek HEWLETT PACKARD

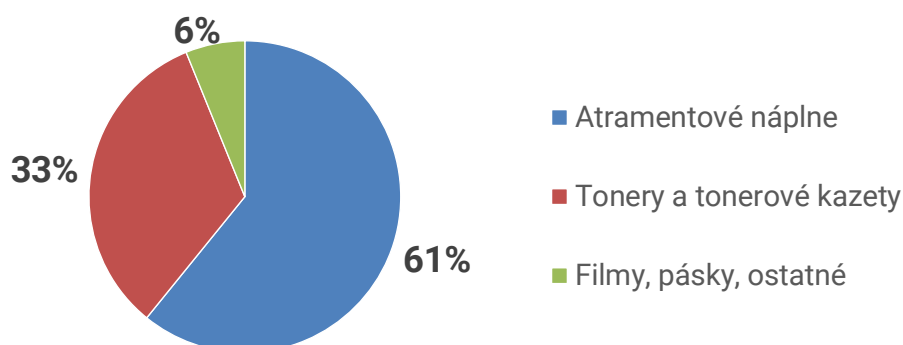
a CANON a alternatívny spotrebný materiál zastúpený privátnymi značkami FaxCopy Premium Line a AHF. Pokračujúci trend digitalizácie štátnej správy a odbúravania odovzdávania výkazov v papierovej podobe spôsobuje neustály pokles objemu predaja spotrebného materiálu. Najvýraznejší pokles v súlade s trendom majú práve tonerové kazety, ktorým aj v roku 2018 medziročne klesol obrat o 8,6 %. Obrat atramentových náplní klesol o 0,4 %. Iba kategória ostatný spotrebný materiál zaznamenala mierny nárast vo výške 1,8%.

OBRAT (€)	2016	2017	2018	zmena 2018-2017
Atramentové náplne	986 632 €	958 759 €	954 790 €	-0,4%
Tonery a tonerové kazety	633 390 €	566 786 €	518 138 €	-8,6%
Filmy, pásy, ostatné	83 612 €	94 798 €	96 471 €	1,8%
SPOLU	1 703 634 €	1 620 344 €	1 569 399 €	-3,1%

Vývoj obratu spotrebného materiálu 2016-2018



Štruktúra obratu spotrebného materiálu 2018



Produktová skupina spotrebný materiál

Trhové podiely a štruktúra tržieb

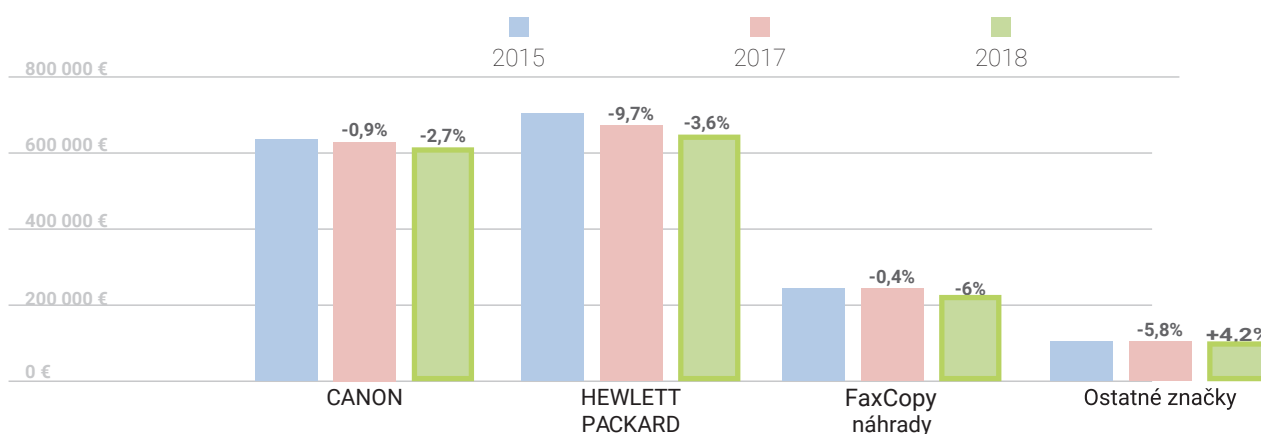
Podiel značiek na obrate spotrebného materiálu

Aj v roku 2018 len s minimálnymi zmenami zostala zachovaná štruktúra predaja podľa značiek. Značka HEWLETT PACKARD sa podieľala na obrate 40 %, CANON 38 %, značky FaxCopy Premium Line a AHF 15 %. Ostatné

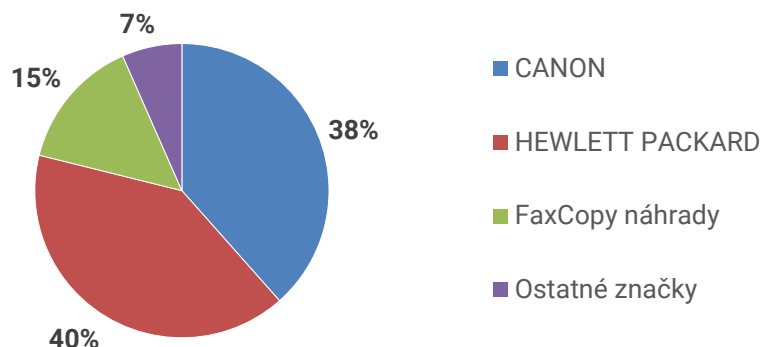
značky dosiahli podiel 7 %. V objeme tržieb v roku 2018 zaznamenala rast iba kategória Ostatné značky vo výške 4 %. Privátnym značkám FaxCopy Premium Line a AHF klesla tržba o 6 %. Značka HEWLETT PACKARD klesla o takmer 4 % a CANON o takmer 3 %.

OBRAT (€)	2016	2017	2018	zmena 2018-2017
CANON	625 751 €	620 309 €	603 403 €	-2,7 %
HEWLETT PACKARD	729 000 €	658 209 €	634 504 €	-3,6 %
FaxCopy náhrady	243 447 €	242 485 €	227 944 €	-6,0 %
Ostatné značky	105 436 €	99 341 €	103 548 €	4,2 %
SPOLU	1 703 634 €	1 620 344 €	1 569 399 €	-3,1 %

Vývoj obratu spotrebného materiálu podľa značiek 2016-2018



Podiel značiek na obrate spotrebného materiálu 2018



Ostatné tovarové skupiny

Trhové podiely a štruktúra tržieb

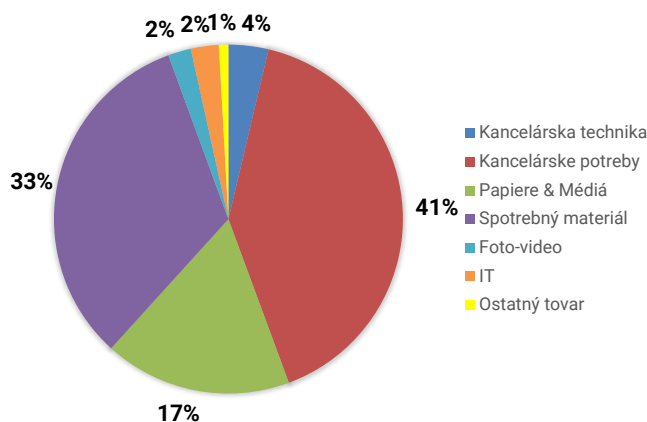
Výročná správa
2018

Popri hlavných skupinách Kancelárske potreby, Spotrebný materiál a Papier & Médiá, ktoré spolu tvoria viac ako 90 % obratu tovarových položiek, sú v členení predaja tovaru podľa FaxCopy, a. s. ešte kategórie Kancelárska technika s podielom obratu na predaji tovaru v roku 2018 vo výške 3,7 %, IT s podielom 2,6 %, foto-video s podielom 2,1 % a Ostatný tovar s podielom 0,9 %.

V súlade s konceptom profilovania sa spoločnosti FaxCopy, a. s. v roku 2018 pokračoval niekoľko rokov trvajúci trend zmeny zamerania sa na predaj tovaru v hlavných tovarových skupinách. Následkom toho v roku 2018 spoločnosť zaznamenala pokles obratu vo všetkých štyroch

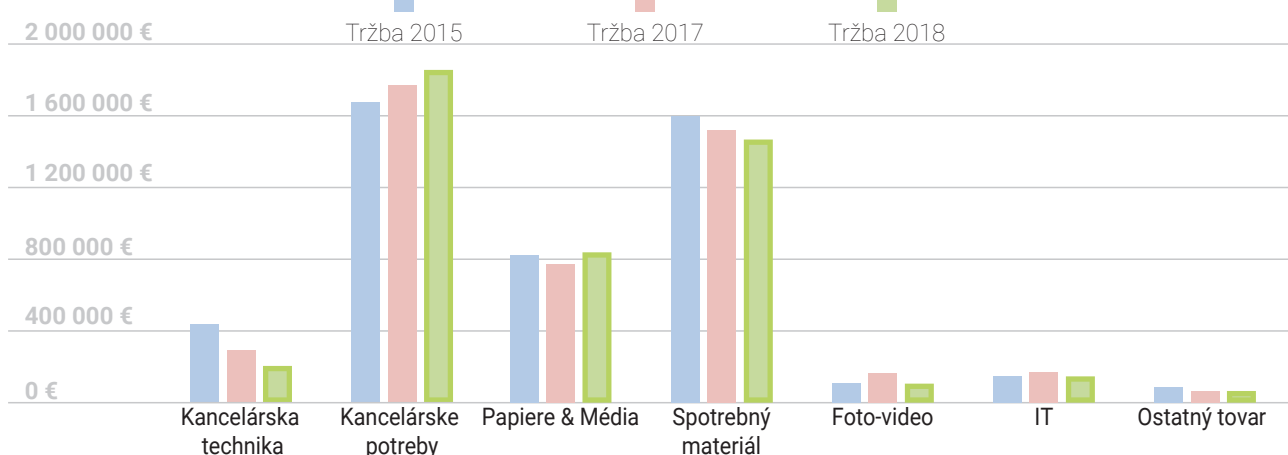
tovarových skupinách z kategórie Ostatné tovarové skupiny: **Foto-video** 5,7%, **Kancelárska technika** 30,7%, **IT** 12,5% a **Ostatný tovar** 11%.

Podiel tovarových skupín na obrate v roku 2018



Produktové skupiny	Tržba 2016	Tržba 2017	Tržba 2018	porovnanie 2018-2017
Kancelárska technika	422 653	256 731	177 908	-30,7%
Kancelárske potreby	1 781 401	1 872 556	1 952 882	4,3%
Papiere & Médiá	844 018	806 640	833 674	3,4%
Spotrebný materiál	1 703 634	1 620 344	1 569 399	-3,1%
Foto-video	99 061	108 437	102 256	-5,7%
IT	129 813	141 841	124 132	-12,5%
Ostatný tovar	81 942	47 467	42 255	-11,0%
spolu:	5 062 523	4 854 016	4 802 506	-1,1%

Vývoj obratu v tovarových skupinách



Reprografia

Trhové podiely a štruktúra tržieb

Služby

Spoločnosť FaxCopy, a. s. poskytovala aj v roku 2018 vo svojich predajniach komplexnú ponuku služieb zameranú na reprografické služby, spracovanie a úpravu dokumentov a výrobu grafických produktov a fotodarčiekov. Tak ako v predošlých rokoch, aj v roku 2018 sme pokračovali v investíciách do ON LINE prostredia pre skvalitnenie prístupu zákazníkov k viacerým poskytovaným službám z oboch kategórií:

- Výroba a spracovania dokumentov
- Doplnkové služby

V skupine produktov Výroba a spracovanie dokumentov sa nám napriek poklesu predaja reprografických služieb (najmä v oblasti farebnej a monochromatickej tlače a kopírovania) podarilo vďaka finalizačným službám, ako sú laminovanie, rezanie, skladanie, dosiahnuť nárast o viac ako 8%. Z uvedených služieb laminovanie prispelo nárastom až 20%. V skupine produktov Doplnkových služieb sa nám aj vďaka zavádzaniu nových produktov podarilo udržať priaznivý trend predaja z minulých rokov a aj v roku 2018 sme dosiahli nárast obratu o takmer 7,5%. Grafické práce prispeli k tomuto nárastu zaujímavým

nárastom o 18 %.

FaxCafé – aj v roku 2018 si naši zákazníci mohli spríjemňovať chvíle pri čakaní na vyhotovenie svojich zákaziek v dvoch predajniach, ktoré sú spojené s kaviarňou, a to v Bratislave na Mickiewiczovej ulici a v Poprade na ul.1 mája. Príjemné prostredie kaviarní FaxCafé priam láka odštartovať deň chutnou kávičkou s koláčom alebo s chrumkavou delikátnou pochúťkou – zapečené panini.

V roku 2017 sme zaradili do ponuky UGO 100% šťavy z vybraných odrôd ovocia a zeleniny, a tak ako sa na začiatku tešili veľkej obľube, aj v roku 2018 zákazníci potvrdili, že im veľmi chutili.

Medzi koláčmi kralovali obľúbené cheese-cake. Favoritom medzi panini zostala klasika šunka + syr. Žiadaným sa stal aj sendvič Pastrami – zaúdená hovädzia šunka v pravom newyorskom sendviči. Kto by odolal?

Predržiteľov preukazov ISIC, ITIC a EURO<26 sme doponuky zaradili cenovo výhodnejšie Študentské menu, ktoré sa stáva medzi študentami čoraz obľúbenejšie. Tí tak môžu v priestoroch FaxCafé spojiť príjemné s užitočným.

OBRAT (€)	2016	2017	2018	zmena 2018-2017
Výroba a spracovanie dokumentov (reprografia, finalizácia dokumentov - viazanie, laminovanie, skladanie a iné)	3 148 234 €	3 185 347 €	3 455 425 €	8,48 %
Doplnkové služby (grafické práce, pečiatky, vizitky, potlač predmetov, skenovanie, samoobslužné služby a iné)	2 039 490 €	2 071 983 €	2 225 472 €	7,41 %
FaxCafé	22 424 €	49 029 €	39 618,87 €	-19,19 %
Spolu SLUŽBY	5 210 148 €	5 306 359 €	5 720 515 €	7,80 %

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 cieľom pri zvýšení maloobchodného predaja tovaru a služieb zostáva zvýšenie kvality zákazníckeho servisu ako dôležitej súčasť podnikovej filozofie.

V roku 2018 sa v divízií maloobchodného predaja kládol maximálny dôraz na riešenie otázok súvisiacich s poskytovaním všeobecného zákazníckeho servisu, predovšetkým z pohľadu nedostatku obslužného personálu na trhu práce. Najväčším identifikovaným problémom bol už samotný výber personálu z dôvodu nedostatočný počet uchádzačov, s čím súvisí aj samotná kvalita a odbornosť uchádzačov. V budúcnosti sa preto stabilizácia obslužného a odborného personálu predajní v rámci maloobchodnej predajnej siete musí stať prioritou. Zvýšená fluktuácia pokračuje hlavne v regiónoch Bratislava a Juhozápad, pričom problém sme zaznamenali už aj v krajských mestách ostatných regiónov, kde je veľmi nízka nezamestnanosť a nedostatočná ponuka potenciálnych zamestnancov na trhu práce. Na základe uvedených skutočností sme prijali nasledovné opatrenia v oblasti personálneho rozvoja spoločnosti, ktoré prispievajú k zlepšeniu výberu a zvýšení stabilizácie odborného personálu predajní:

- doladili a doplnili sme nový systém Person, ako dôležitý personálny nástroj, ktorý bol spustený začiatkom roka 2017,

- vytvorili sme systém pre kategorizáciu jednotlivých pozícií a prehodnotenie základných plátov a osobného hodnotenia ako ďalšej zložky základnej mzdy,
- rozšírili sme vyhodnotenie plnenia plánu na mesačnej báze pre všetkých pracovníkov predajní ako ďalšej motivačnej mzdovej zložky, čo sa ukázalo ako výborný motivačný a stabilizačný nástroj, ktorý bol zavedený už v roku 2017 pre regionálnych manažérov vedúcich predajní,
- vytvorili sme nové hodnotenie pre obslužný grafický personál na základe údajov z reportu grafikov ako ďalšiu motivačnú zložku mesačného hodnotenia s cieľom posilniť stabilizáciu odborného grafického personálu,
- zaviedli sme nový systém školení pre odborný grafický personál,
- zaviedli sme nový systém hodnotiacich pohovorov zamestnancov v pravidelných intervaloch s cieľom zvýšiť stabilizáciu kľúčových pozícií.

V rámci rozvoja všeobecného zákazníckeho servisu sme venovali zvýšenú pozornosť pravidelnému vyhodnocovaniu sťažností zákazníkov, pričom boli prijímané ďalšie opatrenia na základe údajov spätnej väzby, bez čoho nie je možné efektívne napredovať.

Ďalším čiastkovým cieľom bolo rozširovať sieť maloobchodných predajní na Slovensku a pokračovať v inovácií a rozvoji systému pre podporu predaja reprografických služieb.

V rámci inovácie a rozvoja reprografie sme osadili

vo viacerých kľúčových pobočkách nové digitálne zariadenia Canon ImagePRESS 6XX, ktorými dokážeme na uvedených pobočkách zabezpečiť ponuku vysokokvalitnej farebnej tlače. Pre podporu predaja služieb sme rozšírili počet zariadení KODAK na samoobslužnú tlač fotografií v celej sieti FaxCopy a vo vybraných predajniach sme koncom roka nainštalovali samoobslužné kiosky na tlač fotoknihy KODAK.

V rámci ďalšieho skvalitnenia služieb ponúkaných jednotlivými predajňami sme sa zamerali hlavne na rekonštrukciu etablovaných starších predajní. V januári 2018 bola rekonštruovaná predajňa v Ružomberku, ktorá tak získala väčší priestor na výrobu a pre rozšírenie poskytovaných služieb aj atraktívnejší priestor na predaj kancelárskych potrieb. V máji 2018 sme začali s rozsiahlou rekonštrukciou predajne v Nových Zámkoch, ktorá bola súčasťou rekonštrukcie celej budovy, vďaka čomu sa predajný priestor značne rozšírený predovšetkým o sortiment kancelárskych potrieb. V lete 2018 sa uskutočnila kompletná rekonštrukcia predajne v Bratislave na Vlasteneckom námestí, kde sme sa zamerali okrem výmeny predajných pultov, predovšetkým na výmenu zariadení, na kvalitnejšiu ponuku služieb. Úpravou prešla aj predajňa v Topoľčanoch, kde sme okrem iného zatriktívili samoobslužný priestor určený pre kancelárske potreby ako aj priestor pre grafické služby. Koncom roka sme sa z dôvodu neuspokojivých výsledkov a nižšej návštevnosti rozhodli zmenšiť predajnú plochu na Miczkiewiczovej ulici v Bratislave o vrchnú časť predajne na poschodí. Rekonštrukciou sme ubrali z priestoru kancelárskych potrieb a výrobnú časť, a veríme že zákazník to na kvalite služieb nepocíti.

V roku 2018 sme otvorili dve nové predajne v obchodných centrách. Prvá bola predajňa v OC Eperia Prešov, kde sme sa v marci 2018 v rámci novootvoreného obchodného centra rozhodli zriadiť našu predajňu so zámerom získať zákazníkov aj na sídliskovej časti mesta. Z tohto dôvodu bola zrušená predajňa s neuspokojivým hospodárskym výsledkom na Tkáčskej ulici, ktorá bola jednou z dvoch predajní umiestnených v centre mesta. V septembri sme presťahovali predajňu na nové miesto v rámci OC Aupark Žilina, kde sme získali lukratívny priestor, ktorý dispozične dovoľoval rozšíriť ponuku v predajni o veľkoformátovú tlač aj na čiarovú grafiku a ďalšiu grafickú stanicu. Preto sme mohli zrušiť aj predajňu na Bernolákovej ulici, ktorá bola bezprostredne v blízkosti OC Aupark a slúžila ako výrobňa pre služby, ktoré sa pre nedostatok priestorov neponúkali v pôvodnej predajni v OC Aupark.

Tretím cieľom v rámci zvýšenia maloobchodného predaja tovaru bolo zatriktívniť ponuku tovaru zameranú hlavne na segment kancelárskych potrieb.

Pre prácu s tovarom a riadením zásob sme začali v lete 2018 vypredávať položky, hlavne v segmente kancelárskych potrieb, aby sme uvoľnili miesto pre nový a atraktívny tovar v spolupráci s novými dodávateľmi. V budúcom roku v tomto segmente vidíme potenciál na zvýšenie tržieb, preto sme aj v rámci produktového manažmentu vytvorili nové pracovné miesto produktového manažéra, ktorý sa bude venovať hlavne riadeniu zásob na jednotlivých predajniach.

Celkovo možno skonštatovať, že cieľ stabilizovať celkovú neuspokojivú hospodársku situáciu z predošlých rokov v predajnej sieti

FaxCopy bol v roku 2018 splnený. Hodnota ekonomického ukazovateľa hospodárskeho výsledku za rok 2018 dosiahla výšku 1 364 tisíc EUR, čo predstavuje medziročný nárast o 5 % (o 58 tisíc EUR), ktorý sa dosiahol nielen úspornými opatreniami a obmedzením investičných projektov ako v roku 2017, ale aj vyššími tržbami o 256 tisíc, čo predstavuje medziročný nárast o 3%.

V roku 2019 sa v oblasti predajnej siete plánuje pokračovať predovšetkým v podpore predaja reprografie, v ďalšom skvalitňovaní zákazníkoho 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. Cieľom je tiež pokračovať v skvalitňovaní súčasných maloobchodných priestorov a ďalšie rozšírenie siete o maloobchodnú predajňu v obchodnom centre v Banskej Bystrici.

Mimoriadna pozornosť sa bude v roku 2019 venovať stabilizácii obslužného a odborného personálu na všetkých predajniach, pričom sa bude klásť maximálny dôraz na kvalitu výberu nového personálu, čo sa momentálne ukazuje ako najväčší problém. Kľúčové riziká ďalšieho rozvoja predstavuje stále možný nedostatok a nižšia kvalita dostupných ľudských zdrojov na trhu práce.

Pri obmene personálu najväčším problémom aj pre rok 2019 zostáva zaškolenie nového personálu.

Vzhľadom na náročnosť, ktorá je spojená s vysokou mierou automatizácie výrobného a predajného procesu, je hlavnou prioritou prepracovať a inovovať systém zaškoľovania novoprijatých pracovníkov predajní.



Predajná sieť: Región Bratislava 1

Retail



Hospodársky výsledok v regióne v porovnaní s rokom 2017 dosiahol hodnotu 282 tisíc EUR, čo je nárast o 18% (o 42 tisíc EUR). Treba ale zdôrazniť, že v priebehu roka 2017 sme zriadili novú pozíciu regionálny manažér junior pre predajňu na Miczkiewiczovej, ktorému bol pridelený aj región BA9 s predajňami OC Avion a OC Eurovea. Predajňa do konca roka 2017 zostala aj v finančných štatistikách pod regiónom BA1, čo v medziročnom porovnaní ovplyvňuje výsledky tak regiónu BA 1, ako aj regiónu BA 9.

Najvýznamnejší dopad na ekonomiku regiónu mal vývoj personálnych nákladov v regióne BA. Zavedenie nových motivačných zložiek a tiež fluktuácia zamestnancov výrazne ovplyvnilo zvýšenie personálnych nákladov v regióne.

Od 1.3.2018 bola v regióne zriadená pozícia regionálneho obchodníka, ktorého obchodné aktivity uskutočňované v regióne mali vplyv na nárast tržby v medziročnom porovnaní o 111 tisíc EUR, čo sa prejavilo hlavne na výraznejšom raste hospodárskeho výsledku v regióne o 21 tisíc EUR. Najvyšší hospodársky výsledok 73 tisíc EUR dosiahla predajňa v OC Centrál, čo však zároveň predstavuje medziročný pokles o 6 %. Naopak, predajňa OC Bory, ktorá sa v roku 2017 javila ako veľmi problémová z dôvodu zmeny na pozícii vedúceho predajne, v roku 2018 dosiahla v regióne medziročne nárast o 20 tisíc EUR, čo je v absolútnej číselnej hodnote najvyšší nárast v regióne.

Regiónu sa nepodarilo naplniť plánované výsledky, a to hlavne z dôvodu medziročného poklesu hospodárskeho výsledku predajne na Seberíniho ulici o 25%, kde sa fluktuácia zamestnancov prejavila na strate kľúčových firemných

zákazníkov a negatívne ovplyvnila pokles hospodárskeho výsledku celého regiónu.

Základné rozvojové aktivity v regióne v roku 2018

1. Inovácia predajných priestorov:

- august 2018 – kompletná rekonštrukcia predajne, výmena grafických staníc, predajných pulťov v predajni na Vlasteneckom nám. v Bratislave

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky tovaru a služieb:

- Canon ImagePRESS 600, nové zariadenie pre vysokokvalitnú farebnú tlač – v predajni na Vlasteneckom nám. v Bratislave
- Canon ImagePRESS 650, nové zariadenie pre vysokokvalitnú farebnú tlač v predajni na Seberíniho ulici
- výmena grafických staníc – v predajni na Vlasteneckom nám. v Bratislave
- november 2018 – samoobslužný kiosk na tlač fotoknihy Kodak – v predajni v OC Bory Mall

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- najzásadnejšia zmena bola výmena kľúčových pozícií vedúcich predajní - v predajni na Seberíniho ulici, v OC Central, v OC Bory Mall
- marec 2018 - zriadenie pozície regionálneho obchodníka na služby
- celkovo sa v regióne za rok 2018 vymenilo 28 zamestnancov, čo je síce o 26% viac ako v roku 2017 avšak fluktuácia je stále veľmi vysoká a vzhľadom na vývoj nezamestnanosti v regióne môže ísť o dlhodobý proces

Predajná sieť: Región Bratislava 1

Retail



4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- v rámci propagácie sme spolupracovali s Futbalovým klubom Inter Bratislava a Footgolfovým klubom
- K rozvoju obchodných aktivít prispela najmä činnosť regionálneho obchodníka, ktorého aktivitami sa zvýšila celková tržba v regióne o tržbu 111 tisíc EUR € bez DPH. Najvýznamnejšími klientami v regióne sú: IQVIA RDS Slovakia, s. r. o., OBI Slovakia s. r. o., Direct Marketing, a. s., REPROGRAFIA, spol. s. r. o., Finanzpartner, a. s.
- pre pokles hlavne firemných zákazníkov v predajni na Seberíniho prebiehalo počas roka aktívne oslovovanie najvýznamnejších zákazníkov.

Predajná sieť: Región Bratislava 9

Retail



Región dosiahol za rok 2018 hospodársky výsledok iba 4 tisíc EUR, pričom tento výsledok naďalej vo veľkej miere závisí od výsledku kľúčovej predajne na Miczkiewiczovej ulici, v ktorej sa napriek všetkým opatreniam na zníženie nákladov nepodarilo znížiť stratu, ktorá bola v roku 2018 takmer identická ako v predchádzajúcom roku, a to 34 tisíc EUR. Tento výsledok predajne bol spôsobil pokles tržby o 5%, čo bolo výrazne ovplyvnilo najmä uzavretie ulice na niekoľko mesiacov v roku 2017, a tiež zvýšené náklady, v súvislosti s projektom FaxCafé a so zriadením kaviarne v priestoroch predajne v septembri 2016.

Veľmi dobrý výsledok v regióne 32 tisíc EUR dosiahla hlavne predajňa OC Avion, čo predstavuje nárast o 43% v porovnaní s rokom 2017. Nárast zaznamenala aj predajňa v OC Eurovea, ktorá si dokázala udržať stabilný výsledok 27 tisíc EUR.

Napriek dobrým výsledkom predajní OC Avion a OC Eurovea sa nepodarilo regiónu splniť plán na rok 2018, a to predovšetkým kvôli vzniku nepredpokladanej vysokej straty v predajni na Miczkiewiczovej ulici. Z dôvodu zlého vývoja v priebehu roka v predajni na Miczkiewiczovej ulici sme koncom roka prijali opatrenia na znižovanie

nákladov, a tak sme sa rozhodli zmenšiť plochu predajne, čo by malo priniesť úsporu v roku 2019.

Základné rozvojové aktivity v regióne v roku 2018

1. Inovácia predajných priestorov:

- december 2018 – rekonštrukcia predajne na Miczkiewiczovej ulici s cieľom zmenšiť plochu.

2. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- zmena na pozícii vedúceho predajne na Miczkiewiczovej ulici, ktorá bola dočasne obsadená regionálnym manažérom

3. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- pravidelné marketingové a obchodné aktivity boli zamerané na zviditeľnenie predajne na Miczkiewiczovej ulici, ale aj prislúchajúcej kaviarne FaxCafé, ktorá je jej súčasťou
- účasť na akcii What City, ktorá bola zameraná hlavne na predstavenie plánov na Miczkiewiczovej ulici v budúcnosti

Predajná sieť: Región juhozápad

Retail



Hospodársky výsledok regiónu vzrástol o 48 tisíc EUR, čo je v porovnaní s rokom 2017 nárast o 136%. Nárast spôsobilo hlavne rozhodnutie zrušiť predajňu v Trnave na Paulínskej ulici v júni 2017, ktorá v 1/2 prvom polroku 2017 dosiahla stratu 23 tisíc EUR. K zlepšeniu hospodárskeho výsledku tiež prispela predajňa v OC City Aréna, kde sa podarilo zmenou vedenia a jeho systematickou prácou zastabilizovať kolektív čo sa spolu s pozornosťou, ktorá bola venovaná zákazníkemu servisu a tiež víkendovým akciami, prejavilo na náraste hospodárskeho výsledku predajne o 14 tisíc EUR, čím predajňa splnila plán na rok 2018.

Predajňou s najlepším hospodárskym výsledkom v regióne, napriek zlepšeniu výsledkov kľúčovej predajne OC City Aréna, naďalej zostáva predajňa v Pezinku, ktorá s výškou 55 tisíc EUR dosiahla nárast o 15%, čím splnila stanovený plán na rok 2018.

Stabilizáciou personálu, predovšetkým v predajni OC City Aréna, a rozvojom obchodno-marketingových aktivít v regióne pod vedením nového regionálneho manažéra sa podarilo dosiahnuť plnenie plánu regiónu na rok 2018. V budúcom roku očakávame, že lídrom regiónu bude predajňa OC City Aréna, ktorej trend je z hľadiska výsledkov a etablovaní sa na trhu priaznivý. Problémovou predajňou v regióne je predajňa v Senica, ktorá s priemerným ročným hospodárskym výsledkom 11 tisíc EUR nespĺňa predpoklady rentabilnosti predajne.

Základné rozvojové aktivity v regióne v roku 2018

1. Inovácia predajných priestorov:

- úprava vizuálu predajne so zameraním na propagáciu službových produktov – v predajni Senica a Pezinok

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb

- samoobslužný kiosk na tlač fotoknihy Kodak – v predajni v OC City Aréna Trnava

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- január 2018 – zmena na pozícii grafik v predajni v OC City Aréna Trnava
- november 2018 – obsadenie pozície vedúci predajne v predajni v OC City Aréna Trnava, ktorú dočasne zastupoval regionálny manažér

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- aktívne oslovenie našich bývalých a nových firemných zákazníkov, pričom sa podarilo zrealizovať aj väčšie objednávky, získať Lindström, s. r. o., Wood Nuclear Slovakia, s. r. o., LEMKEN SLOVAKIA s.r.o.
- počas roka prebiehala podpora návštevnosti predajni OC City Aréna Trnava akciou na predaj kancelárskych potrieb s 30 % zľavou. Akcia bola zameraná na víkendy s cieľom zvýšiť v tomto čase návštevnosť predajne a tržby v segmente kancelárske potreby.

Predajná sieť: Región severozápad

Retail



Región ukončil rok 2018 s hospodárskym výsledkom 238 tisíc EUR, čo predstavuje nárast takmer o 9 % oproti roku 2017, čím splnil očakávaný plán. Treba spomenúť, že vynikajúce výsledky vzhľadom na veľkosť regiónu dosahuje región dlhodobo, a to hlavne vďaka dlhoročným skúsenostiam regionálneho manažéra a tiež stabilného tímu na kľúčových pozíciách vedúcich predajní.

Všetky predajne dosahujú kontinuálny nárast čistého zisku, pričom najvýznamnejší vplyv na výborné výsledky regiónu mali predajňa v Topoľčanoch, ktorá s dosiahnutým ziskom 91 tisíc EUR je treťou najlepšou predajňou v celej sieti FaxCopy, a. s., a predajňa v Piešťanoch, ktorá s dosiahnutým ziskom 90 tisíc EUR skončila na štvrtom mieste v celej sieti FaxCopy, a. s.

V regióne bola v roku 2017 zriadená pozícia regionálneho obchodníka, ktorého obchodné aktivity uskutočňované mimo predajne mali tiež vplyv na výborný hospodársky výsledok, hlavne v predajni v Topoľčanoch.

Základné rozvojové aktivity v regióne v roku 2018

1. Inovácia predajných priestorov:

- január 2018 – drobné rekonštrukcie v rámci predajných priestorov vo všetkých prevádzkach v regióne (Piešťany, Nové Mesto nad Váhom, Trenčín, Topoľčany)
- júl 2018 – rozsiahla rekonštrukcia predajných priestorov v predajni Topoľčany, úprava vizuálu predajne so zameraním na propagáciu službových produktov – v predajni Senica a Pezinok

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb

- november 2018 samoobslužný kiosk na tlač fotoknihy Kodak - v predajni Piešťany

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- bez podstatných personálnych zmien

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- obchodník v regióne sa zameriava na ponuku služieb priamymi obchodnými aktivitami mimo predajne oslovovaním hlavne nových zákazníkov
- riadené obchodné aktivity boli zamerané na základné a stredné školy v regióne

Predajná sieť: Región juh

Retail



Región dlhodobo dosahuje očakávané ekonomické výsledky, a to najmä vďaka stabilnému personálu na manažérskom poste a pozíciách vedúcich predajní. S nárastom hospodárskeho výsledku na 322 tisíc EUR, čo predstavuje nárast o 9% oproti roku 2017, región opäť obhájil prvenstvo na Slovensku s najvyššou hodnotou dosiahnutého čistého zisku za regióny. Dosiahnutý hospodársky výsledok je prezentáciou práce vedúcich predajní, ktorí svojou vytrvalosťou, systematickou a cieľavedomou prácou nielen ovplyvnili priame obchodné aktivity, ale aj organizačne zabezpečovali vysokú efektívnosť práce všetkých zamestnancov v predajniach regiónu JUH.

Treba vyzdvihnúť hlavne prácu predajne OC MLYNY Nitra, ktorej výsledok 166 tisíc EUR, je o 13% vyšší ako v roku 2017, a patrí jej jasné prvenstvo v rebríčku hospodárskeho výsledku všetkých predajní na Slovensku a predajňu Komárno, ktorá sa umiestnila s hospodárskym výsledkom 105 tisíc EUR na druhom mieste.

Jedinou problematickou predajňou tohto regiónu zostáva predajňa v Nových Zámkoch, kde sme aj napriek personálnej výmene na pozícii vedúcej predajne bohužiaľ nedosiahli očakávané výsledky.

Manažérka regiónu už po štvrtýkrát za sebou obhájila ocenenie regionálny manažér roka za nadpriemerné plnenie plánu za rok 2018.

Základné rozvojové aktivity v regióne v roku 2018

1. Inovácia predajných priestorov:

- máj 2018 rozsiahla rekonštrukcia predajných priestorov v rámci rekonštrukcie celej budovy, predajný priestor bol značne rozšírený hlavne o sortiment kancelárskych potrieb

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb

- nové zariadenie pre vysokokvalitnú farebnú tlač Canon ImagePRESS 650, nový ploter Canon IPF 4000s - v predajni Nitra
- Canon ImagePRESS 650, nové zariadenie pre vysokokvalitnú farebnú tlač v predajni v Komárne
- rozšírený počet zariadení KODAK na samoobslužnú tlač fotografií v celom regióne z pôvodných 6 zariadení na 8
- samoobslužný kiosk na tlač fotoknihy Kodak – predajňa Nitra

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- výmena vedúcej predajne a grafika v predajni Nové Zámky

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- predajne v regióne dlhodobo dosahujú výborné výsledky aj vďaka aktívnej práci s V. I. P. klientmi, v Komárne spoločnosť Green Plantation, s. r. o., RIEKER OBUV, s.r.o., TRACON SLOVAKIA, s. r. o., v Leviciach Mlyn Pohronský Ruskov, a. s., ROEZ a v Nitre: Syncreon Slovakia, s. r. o., a TeamPrevent Santé, s. r. o.
- opakované marketingové aktivity: Valentínske fotenie v spolupráci s MLYNY Cinemas, spolupráca s Mestským úradom v Nitre: Športový deň detí – predajňa Nitra
- jún 2018 propagácia na akcii SLOVAKMAN 2018

Predajná sieť: Región stred

Retail



Hospodársky výsledok v regióne vzrástol medziročne o 30 % (o 38 tisíc EUR), čím sa podarilo splniť plán iba na 92 %. Čiastkové hodnoty za jednotlivé predajne stále nedosahujú plánované výsledky, a to hlavne v porovnaní s výsledkami dosiahnutými v iných regiónoch. Nesplnené očakávania súviseli hlavne s predajňou v OC Lučenec, ktorá síce zaznamenala nárast čistého zisku o 62 % (o 8 tisíc EUR), čo však stále nestačilo, aby sa predajňa dostala do kladných čísiel. V regióne splnila plán iba predajňa OC Europa Zvolen, ktorá sťahovaním predajne do nových priestorov v rámci OC koncom roka 2018 výrazne ušetrila na nákladoch za priestory. Z hľadiska hospodárskeho výsledku za rok 2018 zostáva predajňa OC Europa Zvolen ako najúspešnejšia predajňa s výsledkom 69 tisíc EUR.

Región sa javí ako jeden z problémových, a to najmä pre dlhodobé neplnenie plánu, čo súvisí s nízkou produktivitou práce jednotlivých predajni v porovnaní s ostatnými predajňami v sieti FaxCopy.

Základné rozvojové aktivity v regióne v roku 2018

1. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- január 2018 – inštalovaný nový ploter Canon pre atramentovú tlač – predajňa Banská Bystrica, ul. J. Kráľa
- júl 2018 – umiestnenie zariadenia pre vysoko-kvalitnú farebnú tlač Canon ImagePRESS 600 – v predajni OC Europa Zvolen

2. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- marec 2018 – výmena obslužného personálu v predajni v OC Europa Zvolen a v Banskej Bystrici na ul. J. Kráľa
- apríl 2018 – zmena na pozícii vedúcej predajne v Banskej Bystrici na ul. J. Kráľa,

ktorú obsadila vedúca dovedy pôsobiaca v predajni v OC Europa Zvolen

- august 2018 – výmena pozície grafického a obslužného personálu v predajni OC Galéria v Lučenci

3. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- propagácia služieb v spolupráci s obchodným centrom OC Galéria v Lučenci pri marketingových akciách
- podpora víkendového predaja v predajni OC Galéria v Lučenci
- v regióne sa realizovali viaceré obchodné aktivity mimo predajne s významnými zákazníkmi: CatManPeople, s. r. o., Konecranes Slovakia, s. r. o., Victory investments, s. r. o.
- riadené obchodné aktivity boli zamerané na základné a stredné školy v regióne

Predajná sieť: Región sever

Retail



Región v ukazovateli hospodárskeho výsledku síce dosiahol nárast o 13% oproti roku 2017, ale táto hodnota stále nedosahuje plánovanú hodnotu. V priebehu roka 2018 sme definitívne uzavreli zmluvu s OC Aupark Žilina, kde nám ponúkli väčší a lukratívnejší priestor z hľadiska polohy, a získali sme viac miesta pre segment kancelárskych potrieb. Priestor nám tiež umožnil presťahovať všetky chýbajúce služby z predajne na Bernolákovej ulici, ktorá slúžila aj ako výrobná pre malú predajňu v OC Aupark. Keďže predajňa Bernolákova sa nachádzala v bezprostrednej blízkosti OC Aupark, tak sme sa rozhodli predajňu zrušiť. Zlúčením dvoch predajní do jednej v OC Aupark Žilina sme ušetrili jedno pracovné miesto na pozícii predavač. Uvedená zmena bola vykonaná v septembri 2018, čo sa na výsledkoch regiónu nestihlo prejaviť do tej miery, aby bol plán za región v roku 2018 splnený. Treba však spomenúť, že v oboch predajniach sa podarilo stabilizovať personál až koncom roka, pritom toto bol v minulosti pri oboch predajniach najväčší problém.

Najziskovejšou predajňou v regióne je predajňa Martin, ktorá prešla začiatkom roka 2017 rekonštrukciou, pričom nárastom tržieb pri výsledku 53 tisíc za rok 2018 sa predajni aj podarilo splniť plán.

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

Základné rozvojové aktivity v regióne v roku 2018

1. Inovácia predajných priestorov:

- september 2018 – zrušenie predajne Bernolákova v Žiline a následne presťahovanie

predajne do OC Aupark Žilina, kde sme získali väčší priestor, ktorý nám umožnil presťahovať aj chýbajúce služby zo zrušenej predajne Bernolákova

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- samoobslužný kiosk na tlač fotoknihy Kodak – predajňa v OC Aupark Žilina

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- september 2018 – zlúčením predajní v Žiline sme ušetrili jedno pracovné miesto predavača
- opakovaná výmena odborného grafického a obslužného personálu (3x grafik, 1x predavač) v predajni OC Aupark Žilina
- zmena na pozícii predavačka v predajni Martin

4. 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

Predajná sieť: Región východ

Retail



Región dosiahol medziročný pokles hodnoty hospodárskeho výsledku o 35%, pričom nepriaznivý hospodársky výsledok za rok 2018 vo výške 80 tisíc EUR bol ovplyvnený predovšetkým zrušením predajne na Tkáčskej ulici a následne zriadením novej predajne v OC Eperia v Prešove. Predajňa ešte nie je etablovaná na trhu, tak, ako sa očakávalo, hlavne pre nízku návštevnosť novootvoreného obchodného centra.

Všetky ostatné predajne dosiahli nárast čistého zisku, s výnimkou predajne OC Aupark Košice, ktorá z dôvodu personálnych zmien zaznamenala mierne pokles oproti roku 2017, ale aj napriek tomu patrí v regióne k najlepším a s hospodárskym výsledkom 74 tisíc EUR si udržala prvenstvo aj v návštevnosti a s počtom zákazníkov patrí stále k najnavštevovanejším predajniam na Slovensku.

Základné rozvojové aktivity v regióne v roku 2018

1. Inovácia predajných priestorov:

- február 2018 – zrušenie predajne na Tkáčskej ulici v Prešove z dôvodu sťahovania predajne do OC Eperia
- marec 2018 – otvorenie novej predajne v OC Eperia Prešov
- marec 2018 – drobné rekonštrukcie pre rozšírenie služieb v predajni na Hlavnej ulici v Prešove

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb

- marec 2018 – rozšírenie služby o veľkoformátovú tlač a lis na tričká v predajni na Hlavnej ulici v Prešove
- november 2018 – samoobslužný kiosk na tlač fotoknihy Kodak a doplnenie samoobslužného printshopu – v predajni auparku Košice

3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- zmena obsadenia pozície grafického pracovníka v predajni na Hutníckej ulici v Košiciach
- v priebehu roka sa uskutočnila s odchodom vedúcej predajne takmer kompletná výmena personálu z dôvodu nezvládania stresu pri dosahovanom počte zákazníkov – predajňa Aupark Košice

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

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

Predajná sieť: Región severovýchod

Retail



V roku 2018 zaznamenal región nárast v hodnote hospodárskeho výsledku o 18% (o 21 tisíc EUR), a to najmä v dôsledku nárastu hospodárskeho výsledku predajne v OC Forum Poprad, ktorá prvýkrát od zriadenia predajne koncom roka 2015 dokázala dosiahnuť kladný hospodársky výsledok.

Ostatné predajne v regióne zaznamenali nárast, okrem predajne v Poprade na ulici 1. mája, ktorá dosiahla mierny pokles o 8% (o 2 tisíc EUR), čo pravdepodobne spôsobilo využívanie služieb v predajni v OC Forum Poprad, ktorá je otvorená 7 dni v týždni.

Predajňa s najlepším hospodárskym výsledkom regiónu je Liptovský Mikuláš, ktorá s výškou 44 tisíc EUR dosiahla nárast o 10 %, čím splnila stanovený plán na rok 2018.

Pozícia regionálneho manažéra v roku 2018 zostáva neobsadená, pričom vedúce predajní spadajú priamo pod riadenie generálneho riaditeľa.

Základné rozvojové aktivity v regióne v roku 2018

1. Inovácia predajných priestorov:

- január 2018 – kompletná rekonštrukcia predajných a službových priestorov v predajni Ružomberok

2. Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- samoobslužný kiosk na tlač fotoknihy Kodak - predajňa OC Forum Poprad

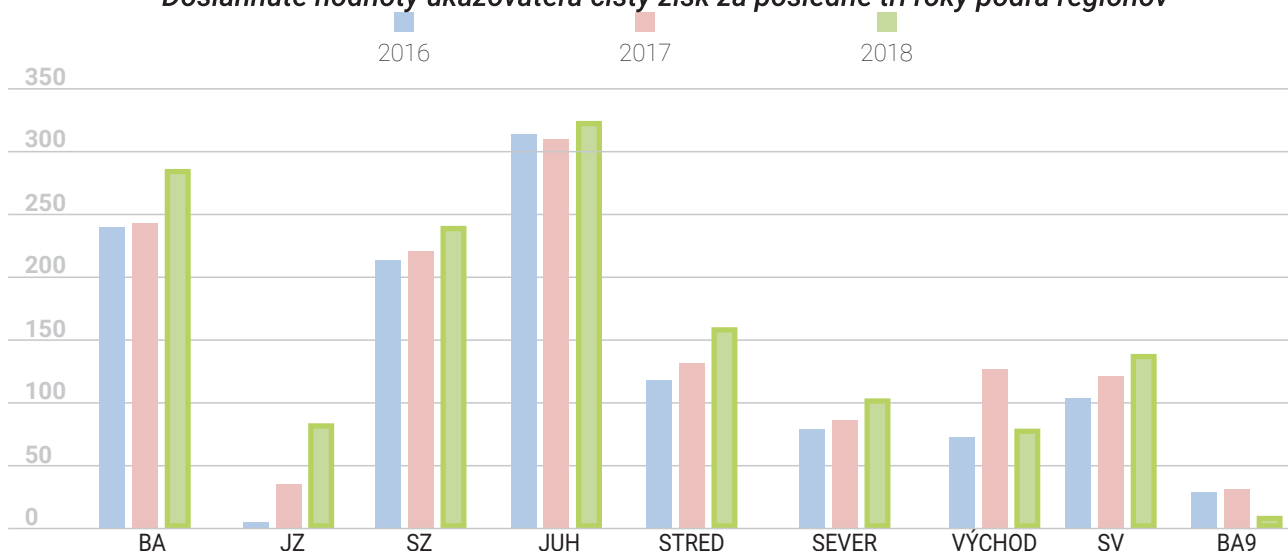
3. Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- október 2018 – výmena odborného grafického personálu – predajňa Ružomberok

4. Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- 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
- obchodné aktivity spojené s uzavretím rámcovej zmluvy: Obchodná akadémia Ružomberok, ZŠ Lisková Ružomberok, Slovenské múzeum ochrany prírody a jaskyniarstva Liptovský Mikuláš

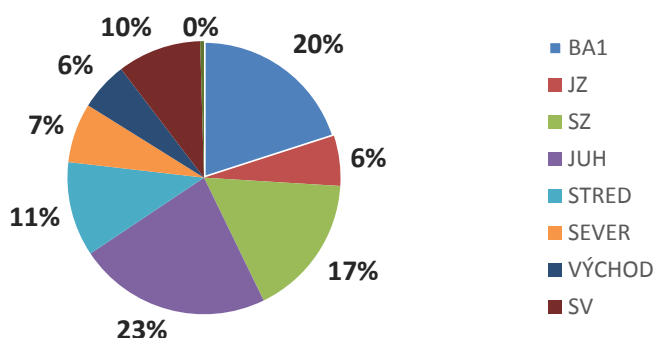
Dosiahnuté hodnoty ukazovateľa čistý zisk za posledné tri roky podľa regiónov



Dosiahnuté hodnoty ukazovateľa čistý zisk za posledné tri roky podľa regiónov

OBRAT (€)	ČISTÝ ZISK (+) / STRATA (-)							
	2015	2016		2017		2018		
*R Spolu	1 207 507	1 181 940	-2%	1 305 409	10%	1 412 159	8%	
BA1	175 184	240 059	37%	242 526	1%	282 855	17%	
JZ	53 688	6 881	-87%	37 304	442%	83 834	125%	
SZ	186 253	218 147	17%	222 118	2%	237 713	7%	
JUH	246 061	310 262	26%	306 384	-1%	322 290	5%	
STRED	167 279	120 809	-28%	128 171	6%	158 182	23%	
SEVER	64 550	78 346	21%	90 645	16%	99 617	10%	
VÝCHOD	102 763	73 437	-29%	126 612	72%	81 139	-36%	
SV	165 368	101 305	-39%	117 993	16%	140 164	19%	
BA9	46 361	32 694	-29%	33 657	3%	6 365	-81%	

Dosiahnuté hodnoty ukazovateľa čistý zisk za rok 2018 a podiel jednotlivých regiónov



Zoznam predajní 2018

Retail

Výročná správa
2018



Majetkové účasti

Spoločnosť FaxCopy, a. s. Bratislava bola v roku 2018 vlastníkom 100 % akcií :

- CBC Slovakia, s. r. o., Domkárska 15, Bratislava
- 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 FaxCopy Kft. Budapest nevykonávali v sledovanom roku žiadnu hospodársku činnosť.

*Na jeseň 2018 došlo k odpredaju obchodného podielu v spoločnosti Copygraf Group, s. r. o., Praha v celej výške 100% podielu na imaní.

Spoločnosť CBC Slovakia, s. r. o. Po šiestich rokoch samostatného pôsobenia na trhu s kancelárskou technikou možno konštatovať, že svoju misiu aj naďalej spoľahlivo naplňuje. Ako top partner spoločnosti a značky Canon má pevné postavenie nielen na trhu SR, ale nestratí sa ani v porovnaní s inými partnermi v rámci Európy. V roku 2018 došlo k rozšíreniu tímu CBC s cieľom rozšíriť spoluprácu s menšími IT spoločnosťami s cieľom priblížiť sa ku konečnému zákazníkovi aj cez takéto typ partnerov. Či išlo o krok správnym smerom, ukážu nasledujúce roky.

Produktové zameranie a výsledky

Základná orientácia v zameraní spoločnosti z pohľadu počtu umiestnených zariadení je rozdelená do troch hlavných sortimentných skupín:

- **Dokumentové skenery a digitalizácia**

Mierny pokles v počte umiestnených dokumentových skenerov v roku 2018 ovplyvnil fakt, že výrobcovia kancelárskych zariadení integrujú funkcionality určenú pre digitalizáciu dokumentov do multifunkčných zariadení. S umiestňovaním dokumentových skenerov úzko súvisia aktivity smerované k poskytovaniu komplexných služieb v oblasti digitalizácie dokumentov a DMS. V roku 2018 sme potvrdili viaceré strategické partnerstvá s dodávateľmi softvérových riešení určených pre digitalizáciu dokumentov.

- **Veľkoformátové zariadenia**

Už druhý rok po sebe sa nám podarilo v oblasti veľkoformátových zariadení zaznamenať vynikajúce výsledky a potvrdiť náš podielu trhu. Do veľkej miery to bolo zapríčinené úspešnými aktivitami nášho obchodného tímu a v neposlednej

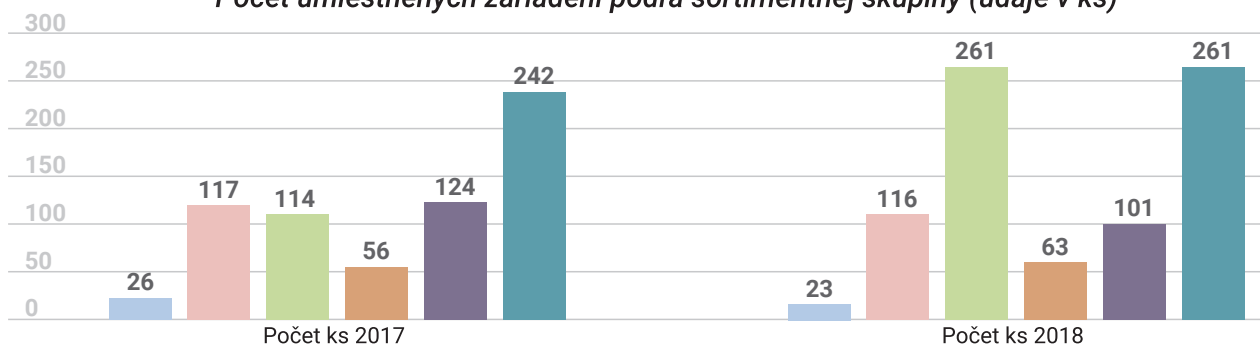
rade širokou ponukou technológií Canon.

- **Kancelárske zariadenia imageRUNNER a i-SENSYS.**

Produkty týchto sortimentných skupín pokladáme v našej spoločnosti za nosné. Výrazný pokles pri čiernobielych zariadeniach imageRUNNER kopíruje trendy na trhu. Mierny nárast pri farebných zariadeniach imageRUNNER sa môže zdať ako pozitívny, nezodpovedá však našim očakávaniam. Výrazný nárast umiestnených i-SENSYS zariadení potvrdzuje našu silnú pozíciu pri dodávkach komplexných riešení. V roku 2018 sme sa do veľkej miery venovali príprave a zlepšeniu aktivít podpory predaja zariadení a súvisiacich softvérových riešení určených kľúčovým zákazníkom.

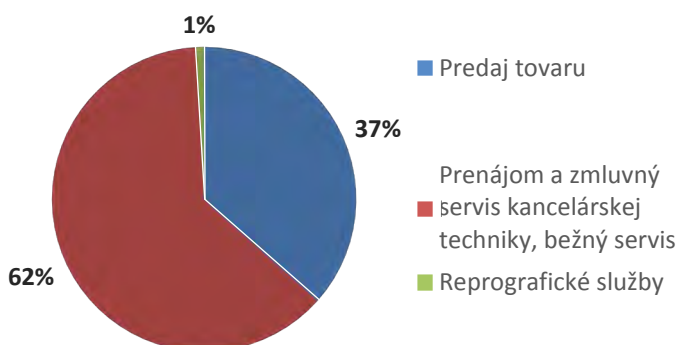
Sortimentná skupina zariadenia	Počet ks 2017	Počet ks 2018	porovnanie 2018-2017
Dokumentové skenery - DR	26	23	-11,54%
Veľkoformátové zariadenia - LFP	117	116	-0,85%
Multifunkčné zariadenia a tlačiarne i-SENSYS BW	114	261	128,95%
Multifunkčné zariadenia a tlačiarne i-SENSYS Color	56	63	12,50%
Multifunkčné zariadenia imageRUNNER BW - iRBW	124	101	-18,55%
Multifunkčné zariadenia imageRUNNER COLOR - iRCOLOR	242	261	7,85%

Počet umiestnených zariadení podľa sortimentnej skupiny (údaje v ks)

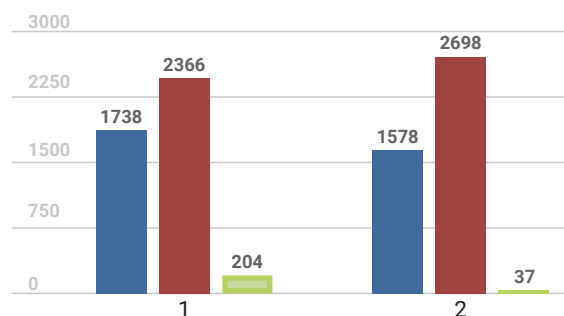


OBRAT	Obrat 2017	Obrat 2018	porovnanie 2017-2018
Predaj tovaru	1 738	1 578	-9,21%
Prenájom a zmluvný servis kancelárskej techniky, bežný servis	2 366	2 698	14,03%
Reprografické služby	204	37	-81,86%

Podiel hlavných produktových skupín na obrate v roku 2018



Vývoj obratu v produktových skupinách v rokoch 2017-2018 (údaje v tis. €)



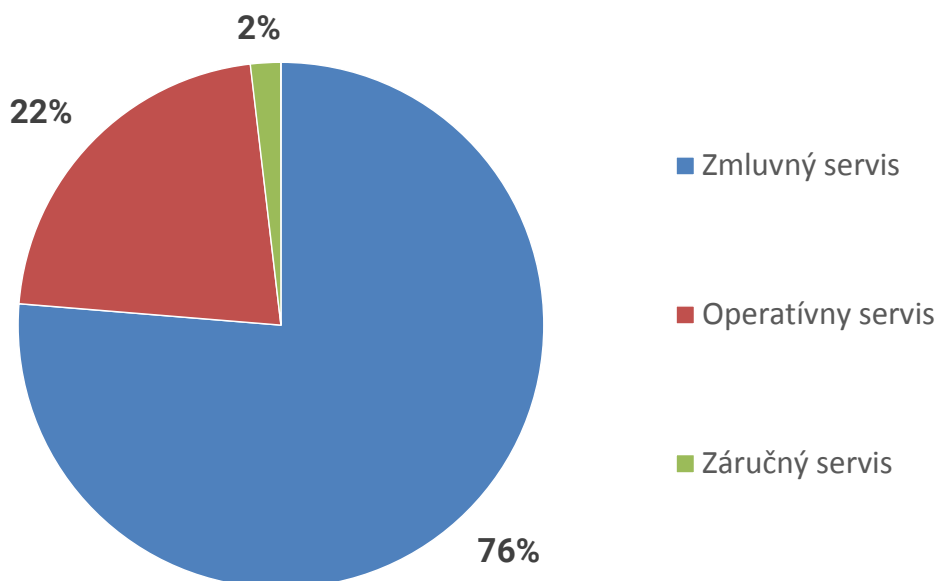
Servis

Servisná činnosť spoločnosti CBC Slovakia úzko nadväzuje na obchodné výsledky a zameranie aktivít obchodného oddelenia. Dlhodobou stratégiou posledných rokov je snaha o zmenšenie podielu predaných zariadení bez servisnej zmluvy, v prospech zariadení predaných, alebo prenájatých zároveň aj s uzatvorením servisnej zmluvy. Zároveň pokračuje snaha o prechod od tzv. jednostrojových zákazníkov ku zákazníkom s väčším strojovým parkom. To je aj dôvod, prečo medziročne klesol počet servisných technikov, ako aj počet zákazníkov

a počet servisovaných zariadení v operatívnom servise. Na druhej strane stabilne rastie počet zariadení pod servisnou zmluvou, ktoré sú stabilným zdrojom príjmov. Taktiež je z pohľadu servisu zaujímavá aj stále sa prehľbujúca spolupráca so spoločnosťou Canon, pri ktorej spoločnosť CBC Slovakia vykonáva zmluvný servis na zariadeniach, ktoré spoločnosť Canon v rámci SR prenájíma dcérskymi spoločnosťami nadnárodných koncernov v rámci svojich globálnych kontraktov.

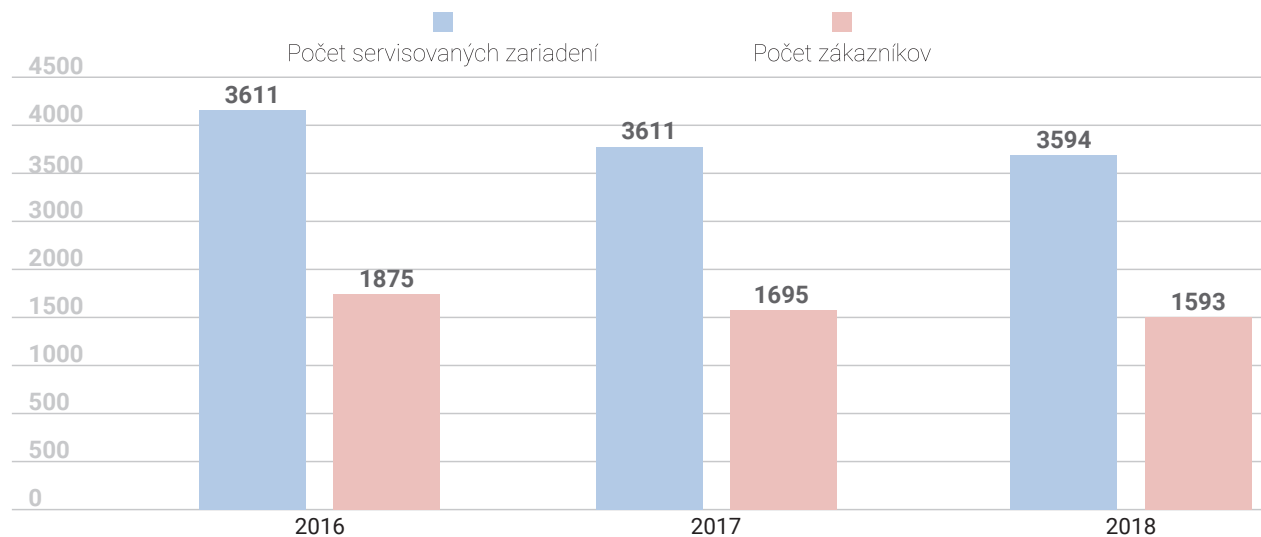
	2016	2017	2018
Priemerný počet technikov	21	20	18
Počet vykázaných hodín	20 781	19 406	19 415
Výkon technika (hod./mes.)	82,5	80,9	89,9

Štruktúra servisných výkonov v roku 2018



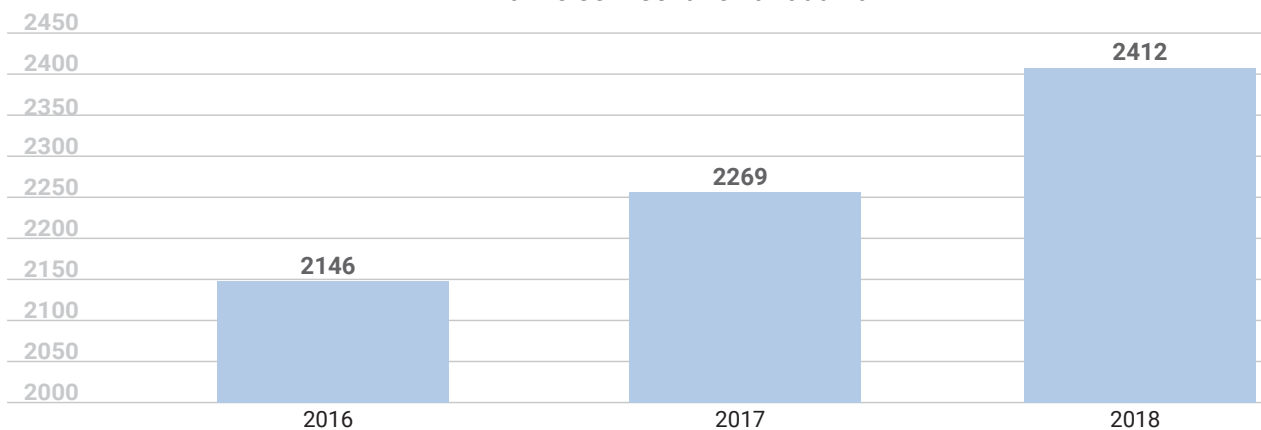
	2016	2017	2018
Počet servisovaných zariadení	4 020	3 611	3 594
Počet servisných zásahov	9 920	9 297	8 642
Počet zákazníkov	1 875	1 695	1 593
Počet ser.zásahov na zariadenie	2,5	2,6	2,6

Porovnanie rok 2016-2018



	2016	2017	2018
Servisované zariadenia v zmluve	2 146	2 269	2 412

Zmluvné servisované zariadenia



FaxCopy Pro s.r.o.

Majetkové účasti

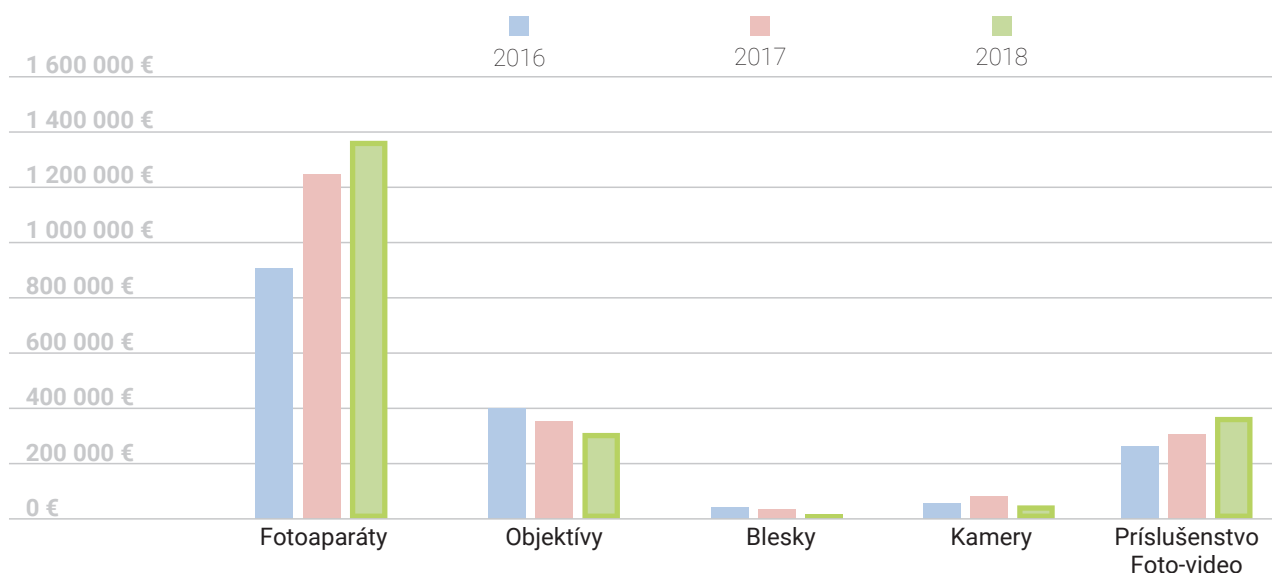
Trh s foto-video technikou na Slovensku v roku 2018 oproti predchádzajúcemu roku 2017 poklesol v počte predaných kusov fotoaparátov o 23%, ale aj v celkovej hodnote o 18%. Tieto čísla spôsobil hlavne pokles predaja digitálnych zrkadloviek, ale tiež kompaktných fotoaparátov. Nárast zaznamenali len digitálne fotoaparáty s vymeniteľným objektívom, a to aj vďaka príchodu FF modelov.

Naša spoločnosť sa dlhodobo zameriavala hlavne na predaj foto-video produktov značky Canon, preto podiel predaja foto-video produktov tejto značky na Slovensku našou spoločnosťou je stále výrazný a predstavuje cca 20%. Týmto

sa zaraďujeme medzi najväčších predajcov Canon na Slovensku. Podiel predaja výrobkov značky Canon na celkovom obrate predaja foto-video výrobkov našou spoločnosťou bol v roku 2018 39 %. V minulom roku pokračoval nárast predaja ostatných značiek, čím predaj ostatných značiek narástol na 61 %. Ostatné značky fototechniky tvoria Leica, Sony, Panasonic, Olympus, Nikon Fujifilm a doplnkové príslušenstvo ako pamäťové karty (Sandisk, Kingston), tašky (LowePro, Manfrotto, ThinkTank, PeakDesign, Tamrac, Hama), statívy (Velbon, Manfrotto, Gitzo) filtre (Hoya, B+W, Cokin, Hama) a iného drobného príslušenstva (Hama a iné).

Prehľad predaja foto-video produktov podľa obratu

Celkom foto-video	2016	2017	2018
Fotoaparáty	881 975 €	1 220 782 €	1 348 006 €
Objektívy	391 279 €	358 214 €	333 276 €
Blesky	29 409 €	28 370 €	19 402 €
Kamery	75 522 €	83 911 €	59 203 €
Príslušenstvo foto-video	262 891 €	300 398 €	358 134 €
Celkový súčet	1 641 076 €	1 991 675 €	2 118 021 €

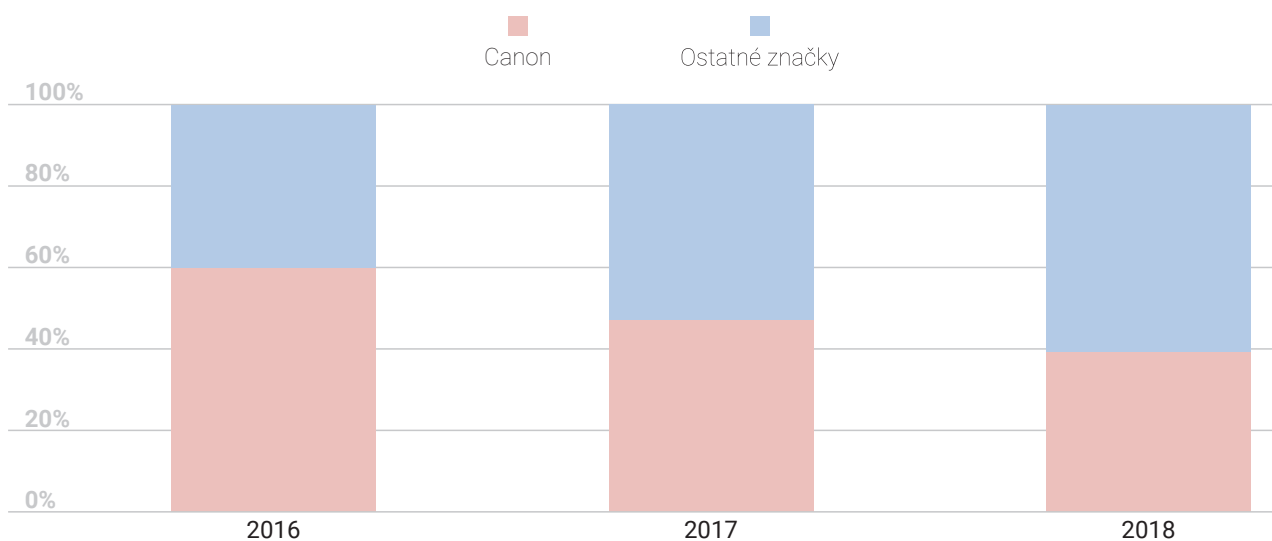


FaxCopy Pro s.r.o.

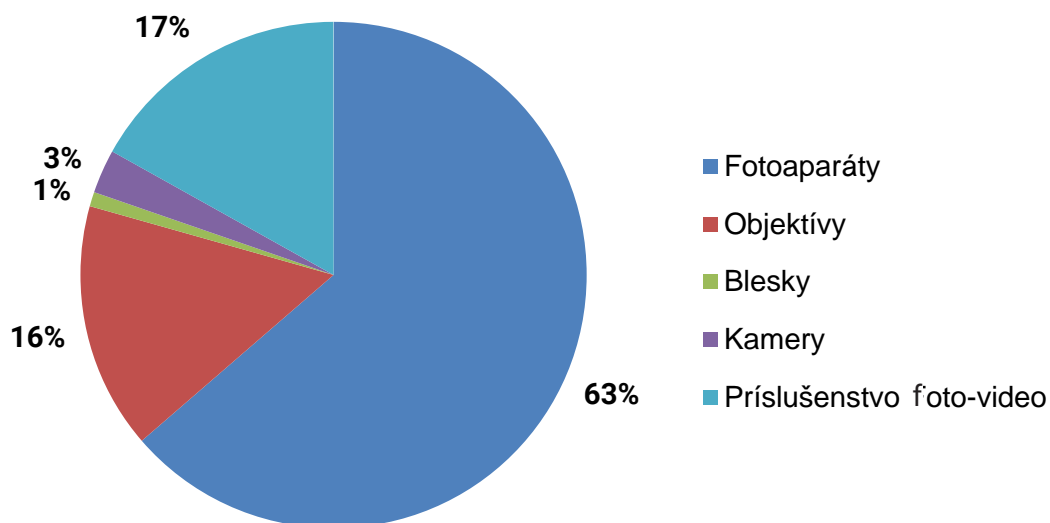
Majetkové účasti

Podiel predaja podľa značiek

	2016	2017	2018
Canon	60%	47%	39%
Ostatné značky	40%	53%	61%



Podiel na obrate foto-video podľa produktových skupín



Copygraf, s. r. o.

Majetkové účasti

Spoločnosť Copygraf, s. r. o., fungovala v roku 2018 primárne ako výrobná základňa pre materskú spoločnosť FaxCopy, a. s., zabezpečovala najmä výrobu pre jej predajne a on-line predaj.

V roku 2018 pracovalo v spoločnosti Copygraf 14 stálych zamestnancov vystriedalo sa 8 brigádnikov.

V priebehu roka sa v Copygrafe uskutočnila prestavba oddelenia veľkoformátovej tlače v dôsledku nárastu výroby, čím sa zväčšila výrobná plocha. Zlepšila sa tak výrazne organizácia výroby a aj pracovné podmienky zamestnancov.

Na oddelení priamej potlače textilu (DTG), sme prešli na úplné odmeňovanie podľa noriem.

Z technologického hľadiska sme modernizovali pracovisko Sublimácie. Išlo nákup vákuovej žehličky a novej tlačiarne.

V priamom predaji koncovým zákazníkom mimo pôvodnej siete zákazníkov materskej FaxCopy, a.s., sme v roku 2018 zaznamenali nárast tržieb. Za rok 2018 to bolo 170 395,48€.

Celková tržba Copygrafu bola 710 691,08€

Rok 2018 spoločnosť Copygraf ukončila, bohužiaľ, so stratou na úrovni 2 912 €.

Účtovné výkazy

Výkazníctvo

Výročná správa
2018

SÚVAHA	2015	2016	2017	2018
AKTÍVA CELKOM	6 522	6 733	6 622	6 729
Stále aktíva	3 477	3 565	3 141	2 894
Nehmotný investičný majetok	18	29	20	40
Hmotný investičný majetok	2 745	2 836	2 442	2 251
Finančné investície	714	699	680	604
Obežné aktíva	2 937	3 047	3 365	3 724
Zásoby	1 203	1 216	1 211	1 227
Dlhodobé pohľadávky	250	250	250	273
Krátkodobé pohľadávky	1 059	1 379	1 319	1 549
Finančný majetok	427	452	585	674
Ostatné aktíva	107	122	116	110

PASÍVA CELKOM	6 522	6 733	6 622	6 729
Vlastné imanie	2 689	2 327	2 337	2 383
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	-224	-297	-317	-382
Výsledok hospodárenia minulých období	1 167	1 234	937	974
Výsledok hospodárenia aktuálne obdobie	67	-289	38	112
Závazky	3 833	4 407	4 285	4 345
Dlhodobé záväzky	135	216	183	157
Dlhodobé bankové úvery	428	890	655	392
Krátkodobé záväzky	1 557	1 809	1 930	2 120
Krátkodobé rezervy	78	83	92	116
Bežné bankové úvery	1 634	1 409	1 425	1 560
Miera vlastného kapitálu	41,2%	34,6%	35,3%	35,4%

Účtovné výkazy

Výkazníctvo

VÝKAZ ZISKOV A STRÁT	2015	2016	2017	2018
Výnosy z hospodárskej činnosti	11 575	10 777	10 835	10 983
Tržby z predaja tovaru	6 363	5 226	5 021	4 976
Priemerná marža	32%	38%	40%	43%
Tržby z predaja služieb	5 190	5 513	5 552	5 945
Priemerná marža	56%	49%	48%	50%
Aktivácie	0	1	0	0
Tržby z predaja majetku	7	25	174	6
Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	15	12	87	55
Náklady na hospodársku činnosť	11 395	11 064	10 755	10 873
Náklady na obstaranie tovaru	4 340	3 235	3 019	2 846
Spotreba materiálu a energie	1 101	1 070	972	1 035
Náklady na spotrebované služby	2 303	2 800	2 887	2 964
Osobné náklady	3 080	3 307	3 196	3 483
Dane a poplatky	49	35	36	29
Odpisy a opravné položky k majetku	455	552	487	461
Zostatková cena predaného majetku	11	13	126	0
Opravné položky k pohľadávkam	-26	3	0	-2
Ostatné náklady na hospodársku činnosť	82	48	33	56
Výsledok z hospodárskej činnosti	180	-287	79	110
Ostatné náklady na hospodársku činnosť	82	48	33	56
Výsledok z hospodárskej činnosti	180	-287	79	110
Pridaná hodnota	3 809	3 635	3 695	4 076
Pridaná hodnota / výnosy	33%	34%	34%	37%
Výnosy z finančnej činnosti	9	88	51	80
Náklady na finančnú činnosť	86	83	90	106
Výsledok z finančnej činnosti	-77	5	-39	-26
Výsledok hospodárenia	102	-282	40	84
Dane z príjmov	35	7	3	-27
Výsledok hospodárenia po zdanení	67	-289	38	112
Rentabilita vlastného kapitálu	2,5%	-12,4%	1,6%	4,7%

Zamestnanci

Výkazníctvo

Spoločnosť FaxCopy, a. s., zamestnávala v roku 2018 dovedna priemerne¹ 235 pracovníkov, z toho 204 pracovníkov v riadnom pracovnom pomere s plným úväzkom² (pokles o 3,3% v porovnaní s rokom 2017) a 31 pracovníkov v brigádnickom alebo inom skrátanom pracovnom pomere³ (nárast v porovnaní s rokom 2017 o 48%). 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 2018 výšku 900 EUR, čo je nárast o 4,7 % v porovnaní s rokom 2017. Podľa údajov SŠÚ dosiahla priemerná mesačná nominálna mzda zamestnanca hospodárstva SR za rok 2018 hodnotu 1 013 EUR ([zdroj](#)) a v odvetví veľkoobchod a maloobchod“ 933 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 skrátaný 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.

Sociálny fond

Výkazníctvo

Výročná správa
2018

ČERPANIE SOCIÁLNEHO FONDU ZA ROK 2018

Spoločnosť v súlade s platnými predpismi aj v roku 2018 napĺňala 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 do sociálneho fondu vrátane prevodu zostatku z roku 2017 dosiahol v roku 2018 celkovú výšku 51 505 EUR pri ročnom čerpaní 13 009 EUR.

Počiatočný stav:	51 174 EUR
Dotácia rok 2018:	13 341 EUR
<u>Plnenie (čerpanie) stravovanie:</u>	<u>13 009 EUR</u>
Zostatok k 31.12.2018:	51 505 EUR

Činnosť dozornej rady sa v roku 2018 vykonávala v súlade so zákonom č. 513 / 1991 Zb. (Obchodný zákonník) §197 až 201 a s platnými stanovami spoločnosti.

Dozorná rada v priebehu roka 2018 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.

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 2018 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 2018 odporúča dozorná rada akcionárom schváliť ročnú účtovnú uzávierku za rok 2018 overenú spoločnosťou Fax & Copy Consult, s r.o., Bratislava.

Dozorná rada ďakuje predstavenstvu za spoluprácu a pracovníkom spoločnosti za pracovné výsledky dosiahnuté v roku 2018 a do ďalšieho obdobia žela veľa pracovných úspechov.

V Bratislave 30. 5. 2019.

Jana Babaríková
predsedkyňa dozornej rady





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 2018, 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 2018 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 audítorských 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 audítorské 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 nesprávnosti, 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 nesprávnosti, 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 audítorských štandardov vždy odhalí významné nesprávnosti, ak také existujú. Nesprávnosti môžu vzniknúť v dôsledku podvodu alebo chyby a za významné sa považujú vtedy, ak by sa dalo odôvodnene očakávať, že jednotlivito alebo v súhrne by mohli ovplyvniť ekonomické rozhodnutia používateľov, uskutočnené na základe tejto účtovnej závierky.

V rámci auditu uskutočneného podľa medzinárodných audítorských štandardov, počas celého auditu uplatňujeme odborný úsudok a zachováваме profesionálny skepticizmus. Okrem toho:

- Identifikujeme a posudzujeme riziká významnej nesprávnosti účtovnej závierky, či už v dôsledku podvodu alebo chyby, navrhujeme a uskutočňujeme audítorské postupy reagujúce na tieto riziká a získavame audítorské dôkazy, ktoré sú dostatočné a vhodné na poskytnutie základu pre náš názor. Riziko neodhalenia významnej nesprávnosti 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 audítorské postupy vhodné za daných okolností, ale nie za účelom vyjadrenia názoru na efektivnosť 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 audítorských 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 audítorských 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. Náš 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 2018 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 14. marca 2019
 Ing. Peter Králik, číslo licencie SKAU: 863
 Mládežnícka 12, 017 01 Považská Bystrica





FaxCOPY

FaxCOPY
GROUP
MARTIN
staffino

Faxcopy

