

Výročná správa 2010



OBSAH

ZHODNOTENIE ROKU 2010, PLÁNY DO BUDÚCNOSTI.....	3
Obchodný úsek.....	4
Servisný úsek.....	5
Predajná sieť - regióny.....	6
ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA.....	14
Orgány spoločnosti.....	14
Útvary a prevádzkarne FaxCopy, a.s.	15
ZÁKLADNÉ UKAZOVATELE.....	16
TRHOVÉ PODIELY A TRŽBY PODĽA SEGMENTOV.....	17
Malá kancelárska technika.....	18
Riešenia pre firmy.....	20
IT technika.....	23
Foto-video.....	24
Spotrebný materiál.....	26
Kancelárske potreby, papier a média.....	31
Služby.....	32
Servis.....	34
ZAMESTNANCI	36
MAJETKOVÉ ÚČASTI.....	37
ÚČTOVNÉ VÝKAZY.....	38
SOCIÁLNY FOND.....	40
SPRÁVA DOZORNEJ RADY.....	41
SPRÁVA NEZÁVISLÉHO AUDITÓRA.....	42
PREHĽAD POBOČIEK.....	43



ZHODNOTENIE ROKU 2010, PLÁNY DO BUDÚCNOSTI VŠEOBECNÉ ZHODNOTENIE

Vážené dámy a páni,

Uplynulý rok 2010 nepatrí medzi tie lepšie v histórii našej spoločnosti. Pokračujúca kríza sa premieta do nižšej kúpyschopnosti súkromného sektora – či už firmiem alebo obyvateľstva. Firmy a po letných voľbách aj nová štátna správa šetria na investíciách, pretrvávajú nízky záujem zákazníkov o novú techniku a aj v prevádzke sa šetrí, najmä na administratíve a s ňou spojenej spotrebe kancelárskych potrieb, tonerov, atramentov a pod.

S napätím očakávané parlamentné voľby začiatkom leta síce priniesli dôležitú zmenu v mocenskej štruktúre, avšak zmena „politckej kultúry“ sa zatiaľ v čestnejšom prístupe verejného sektora k obstarávaniu príliš neprejavila.

Aj naďalej ostávajú kľúčovými segmentmi pre našu firmu menšie a stredné firmy a súkromné osoby, hoci vplyvom krízy aj tu badať stagnáciu.

Pokračovali sme v modernizácii našej predajnej siete – rozsiahlou rekonštrukciou spojenou so zdvojnásobením predajnej plochy prešla predajňa v Banskej Bystrici na ulici Janka Kráľa, kde sme zrekonštruovali suterénne priestory pod predajňou na nové „grafické tlačové centrum“ a vybavili ich novými technológiami.

Pokračovalo vybavovanie našich predajní technológiami pre veľkoplošnú tlač – ako čiernobielymi laserovými veľkoformátovými tlačiarňami Xerox, tak aj plnofarebnými fotoplotrami Canon tak, že v súčasnosti touto technikou disponuje 12 (čb laser) resp. 16 (fotoploter) predajní. Okrem toho sme po predajni Bajkalská (Bratislava) sprevádzkovali druhý ECO solventný ploter aj v Žiline.

Uplynulý rok 2010 nebol ľahký, avšak využili sme ho na posilnenie tradične profitabilných segmentov nášho podnikania a verím, že sa táto investícia do budúcnosti prejaví v posilnenej pozícii spoločnosti a v lepšom štarte do rokov budúcich.

Karol Dittinger
predseda predstavenstva

OBCHODNÝ ÚSEK

Aktivity väčšiny obchodných spoločností sa v roku 2010 sústredili na hľadanie spôsobov ako čeliť pretrvávajúcej hospodárskej kríze a prepadom obchodných obrátov, ktoré so sebou priniesla. Centrálné obchodné oddelenie FaxCopy a skupina regionálnych obchodníkov sa v tomto roku snažili prísnejšie selektovať zákazníkov a jednotlivé obchodné príležitosti, lepšie špecifikovať a adresne smerovať aktivity k získaniu nových alebo udržaniu stávajúcich klientov.

Výsledkom bolo medziročné zvýšenie obrátu centrálného obchodného oddelenia o 5% a čistého zisku o 15%. Výsledky obchodných aktivít regionálnych obchodníkov taktiež zaznamenali mierne rasty v oboch ukazovateľoch.

Tak ako aj v iných oblastiach pôsobenia spoločnosti, jedným z kľúčových faktorov vplývajúcich na výsledky je personálna stabilita. Centrálné obchodné oddelenie pracovalo celý rok 2010 v nezmenenej zostave. Vo väčšine regiónov sa podarilo pozíciu obchodníka stabilizovať, čo zo sebou spravidla prinieslo aj lepšie hospodárske výsledky. Napriek snahe sa nepodarilo uspokojivo pokryť obchodné aktivity v regióne Východ a personálna stabilizácia pozície regionálneho obchodníka tu aj naďalej zostáva nespĺnenou úlohou.

Ďalším z dôležitých faktorov zlepšených hospodárskych výsledkov obchodného úseku v roku 2010 bola užšia spolupráca s hlavným dodávateľom, spoločnosťou Canon, pri príprave obchodných ponúk. Táto spolupráca priniesla jednoznačne pozitívne výsledky v pomere víťazných a stratených výberových konaní na inštaláciu tlačových riešení pre stredne veľké spoločnosti. Spoločnou aktivitou oboch spoločností bolo zorganizovanie úspešnej prezentácie produktového portfólia pod názvom FaxCopy & Canon Day. Je predpoklad, že táto spolupráca by sa mohla v budúcom období ešte zintenzívniť a kvalitatívne posunúť na vyššiu úroveň.

Pohľad na produktové portfólio obchodného úseku hovorí o pokračujúcom prepade predaja malých zariadení. Potešujúcim je však pokračujúci trend rastu predaja farebných multifunkčných zariadení a zároveň oživenie predaja čiernobielych zariadení stredného segmentu. Predaj v oblasti profesionálnej tlače a produkčných zariadení priniesol v roku 2010 zaujímavé projekty a mierne optimistické výhľady do budúcnosti. Ako varovný sa javí mierny prepád priameho predaja spotrebných materiálov pomenovaných zákazníkom. V budúcich obdobiach bude potrebné venovať zvýšenú pozornosť tejto produktovej skupine a vyvinúť aktivity smerujúce k zvráteniu tohto vývoja.

Samostatnou kapitolou produktového portfólia obchodného úseku je predaj reprografických služieb. V tejto oblasti sa nepodarilo stabilizovať miesto obchodníka a tým ani vyvinúť potrebné obchodné aktivity.

Ako dôležitou súčasťou riadenia obchodnej skupiny sa javí aj systém periodických celoslovenských stretnutí zameraných na plánovanie obchodných aktivít a ich následné vyhodnocovanie. Súčasťou programu stretnutí je aj vzdelávanie, pričom v roku 2010 bol ponechaný fokus na technické a odborné školenia obchodníkov. V súvislosti s postupnou personálnou stabilizáciou obchodného úseku je však predpoklad opätovného zaradenia obchodných a motivačných školení do programu stretnutí.

Najväčším záväzkom obchodného úseku pre rok 2011 aj naďalej zostáva snaha o personálnu stabilizáciu a kontinuitu. Taktiež je potrebné v rámci regiónov skvalitniť vzťahy a spoluprácu s predajňami. No jednoznačnou výzvou pre obchodný úsek je budovanie vzťahov so zákazníkmi, napĺňanie ich požiadaviek a uspokojovanie ich potrieb, čo zákonite prináša zvýšenie trhových podielov a upevnenie postavenia spoločnosti FaxCopy.

SERVISNÝ ÚSEK

Z pohľadu hospodárskych výsledkov servisného úseku môžeme rok 2010 nazvať rokom zmien. Prvý polrok bol v súlade s očakávaniami a plánmi v znamení dobrých hospodárskych výsledkov. Druhý polrok napriek rôznym úsporným opatreniam bol sprevádzaný ich výraznejším poklesom a to najmä v oblasti predaja služieb.

Pokračoval proces optimalizácie servisného oddelenia z pohľadu rozmiestnenia jednotlivých prevádzok a plošného pokrytia celého Slovenska servisnými technikmi so zameraním sa na zabezpečenie kvality poskytovaného servisu a operatívosti servisných technikov v závislosti od potrieb zákazníka.

Významným pre činnosť servisu v oblasti zabezpečenia kvality služieb zákazníkom v segmente malých a stredných laserových a atramentových tlačiarní, multifunkčných zariadení, skenerov, faxov a kopírovacích strojov je uzatvorenie zmluvy o poskytovaní popredajného záručného servisu s výrobcou technológií spoločnosťou Canon čo je do budúcnosti z pohľadu predaja zariadení zákazníkom ako aj ich následného servisu nepochybne veľkou konkurenčnou výhodou. Zámerom je uzatvorenie obdobných vzájomných zmlúv o poskytovaní záručného servisu aj v ostatných segmentoch z portfólia spoločností Canon a HP.

Plánované aktivity súvisiace s nábehom servisu IT sa v roku 2010 nepodarilo naplniť a z pohľadu budúcich očakávaní a smerovania úseku servisu je táto oblasť stále otvorená, ale bez podstatnejšieho personálneho zabezpečenia kvalifikovanými ľuďmi so skúsenosťami v oblasti servisu IT nebude jej rozvoj možný. Súčasne je potrebné v súčasnosti s priebežným doplnením kvalifikovaných zamestnancov zabezpečiť podporu týchto aktivít výraznejšou propagáciou a marketingom.

V roku 2010 sa podarilo dokončiť proces elektronizácie správy zmluvných servisných zariadení a súčasne nad očakávaný zámer automatizovať elektronickú správu zariadení. Uvedený proces by sa mal v krátkej budúcnosti prejavíť zefektívnením činnosti servisného oddelenia a súčasne výrazným znížením nákladov na servis týchto zariadení. Sprievodným javom automatizácie správy je optimalizácia skladových zásob náhradných dielov, spotrebného materiálu a súčasne skrátenie reakčného času potrebného pre odstránenie porúch. Zámerom je pokračovať v týchto procesoch s cieľom skvalitniť poskytovanie servisných služieb s ohľadom na očakávania a požiadavky zákazníka.

Z dôvodu nutnosti reakcie na vzniknutú hospodársku situáciu na úseku servisu bolo nevyhnutné pristúpiť k personálnym opatreniam, ktoré by do budúcnosti mali garantovať dodržanie odborne zvládnutých postupov servisných technikov ako aj prezentovaného reakčného času na servisný zásah.

Z pohľadu rastu odbornosti servisných technikov a s cieľom zvyšovania kvality poskytovaných služieb prebiehali technické školenia na rôznych stupňoch úrovni.

Cieľom je systematické zvyšovanie kvalifikácie servisných technikov a ich odborný rast, zaviesť systém jednoduchšieho a operatívnejšieho objednávanie náhradných dielov, zjednodušiť spracovanie servisných výkazov technikov ako aj nastaviť účinnejší komunikačný interface medzi dispečingom a technikmi. Dôležitou je potreba vzdelávania pracovníkov zákazníckeho dispečingu v oblasti všeobecného zákazníckeho servisu. Nevyhnutným pre zlepšenie hospodárskych výsledkov servisného oddelenia je pristúpiť k rozširovaniu oblastí poskytovania servisných služieb, pri ktorých je možné využiť súčasnú existujúcu sieť servisných technikov ich odborné a technické zabezpečenie. Dokončiť automatizáciu elektronickej správy zariadení a pokračovať v zameraní sa na užšiu špecializáciu servisných technikov s cieľom poskytovať servisné služby s vyššou pridanou hodnotou.

PREDAJNÁ SIĽ - REGIÓNŸ

V uplynulom roku sme pokračovali v plnení hlavného a dlhodobého cieľa - vytvoriť systém rozvoja a podpory predaja reprografických služieb.

Pokračovali sme v technologickom dovybavení - investovaní do nových technických zariadení, kde sme doplnili už obstarané prostriedky špičkovej technológie o menšie stroje pre doplnkové služby, ktoré sú dôležité pri zavádzaní úplne nových alebo výrazne inovovaných produktov určených pre bežného spotrebiteľa - fotokniha, fotozošit, personifikovaný kalendár, fotoobraz na plátne, puzzle, potlač hrnčekov, tričiek, vankúšov. Tiež sme doplnili stroje na výrobu pečiatok, pričom dnes už vieme vyrobiť pečiatky takmer na každej predajni.

Inovovali sme aj vybavenie v oblasti finalizácie ako bigovacie stroje, profesionálne rezačky, kalendárovú väzbu, tvrdú väzbu na diplomové práce a iné, ktoré sú dôležité pri poskytovaní profesionálnych služieb a kvality. Proces zvýšenia kvality poskytovaných služieb si vyžadoval aj skvalitnenie technických znalostí a rozvoj odborných zručností personálu, na ktoré sme sa zamerali v rámci odborných školení výrobných pracovníkov.

Druhým cieľom bolo v regiónoch vytvoriť jednotný vnútrofirmitný systém so zámerom efektívnejšieho riadenia samotného predaja tovaru a služieb s prihliadnutím na plnenia požiadaviek zákazníka a jednotných výstupných procesov smerom k zákazníkovi. Veľmi dôležitým krokom bolo nastavenie jednotných postupov a štandardov pri predaji pre obsluhujúci personál, čoho výsledkom bolo zavedenie postupov Všeobecného zákazníckeho servisu. Nasledujúcim krokom bolo preškolenie všetkých pracovníkov predajní podľa nastavených štandardov, od ktorého si sľubujeme lepšiu a kvalitnejšiu obsluhu. Vypracovali sme tiež systém zaškolovania nových pracovníkov na predajni vo forme dvojtzždňového školenia.

V oblasti propagácie a marketingu sme začali s realizovaním lokálnych akcií na regionálnej úrovni zameraných na prezentáciu služieb a produktov pre širokú verejnosť v obchodných centrách, alebo na rôznych mestských podujatiach.

Pre efektívnejšie riadenie sme nastavili niektoré spoločné procesy:

- Zjednotili a zjednodušili sme systém vnútornej komunikácie a toku informácií smerom k predajniam až na úroveň všetkých pracovníkov.
- Zjednodušili sme administratívu na úrovni predaja zavedením jednotných postupov v evidenčnom systéme a tiež podporu formou administratívneho manažéra.
- Veľmi dôležitý krok bolo zavedenie jednotného plánovacieho systému pre regióny, ktorý sa vyhodnocuje trimestrálnne.
- Pre optimalizáciu jednotlivých činností bol zavedený systém kontrolných listov od úrovne vedenia až po úroveň vedúcich predajní, pričom periodicita závisí od stupňa riadenia.

Stanovené ciele boli splnené v uspokojivej miere. Zavedené inovácie sa prejavili skvalitnením výstupov smerom k zákazníkovi. Výsledkom bolo zvýšenie tržieb a hrubého zisku na službách, čo sa prejavilo na celkovom náraste zisku o 29% v porovnaní s hospodárskym výsledkom roku 2009 aj napriek tomu, že sme zaznamenali pokles tržby a hrubého zisku v tovare.

V budúcom roku chceme pokračovať v rozširovaní a skvalitňovaní poskytovaných služieb zavádzaním nových službových produktov a zamerať sa na prácu s obsluhujúcim personálom a to nielen z pohľadu odbornosti, ale aj ochotného a aktívneho prístupu k plneniu požiadaviek zákazníkov. Chceme sa sústrediť na zavedenie nového motivačného systému pre pracovníkov predajní. Prioritou bude tiež posilniť predaj tovaru zvýšenými aktivitami mimo predajňu nielen regionálnymi obchodníkmi, ale aj ostatnými vedúcimi pracovníkmi v predajnej sieti.

Ľubica Brozmannová
riaditeľka pre retail

Región BRATISLAVA

Zavádzanie nových službových produktov a rozšírenie ponuky služieb boli hlavný dôvod zvýšenia obratu v službách, ktorý sa podpísal na celkovom zvýšení hospodárskeho výsledku v regióne o 40% v porovnaní s krízovým rokom 2009. Veľká fluktuácia v treťom trimestri na vedúcich pozíciách sa negatívne prejavila v decembri minulého roka, čo však neovplyvnilo celkový ročný výsledok.

V priebehu roku 2010 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

Inovácia predajných priestorov:

- marec 2010, zrušenie nerentabilnej predajne Tower
Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:
- veľkoformátová plnofarebná tlač Canon iPF 8000, výrobu pečiatok na počkanie – predajňa na Seberíniho ul.
- potlač hrnčiekov, termosublimačná tlač v predajni na Vajnorskej ul.
Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:
- zástup na pozícii regionálneho manažéra počas materskej dovolenky
- zmena na pozícii vedúceho, výmena odborného grafického personálu – predajňa na Bajkalskej ul.
- zmena na pozícii vedúceho z organizačných dôvodov – predajňa na Miczkiewiczovej ulici, Vlasteneckom nám., Galvaniho ulici, predajňa v Auparku

Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- apríl 2010, propagácia služieb v spolupráci s obchodným centrom Aupark

Región JUHOZÁPAD

Vytvorenie pozície obchodníka v regióne a jeho aktivity mimo predajní malo za následok zlepšenie hospodárskeho výsledku regiónu v porovnaní s rokom 2009, ale to nestačilo na splnenie cieľov stanovených vedením spoločnosti. Na uvedenom neplnení cieľov sa podieľa hlavne predajňa Trnava, kde sa dlhodobo nedarí stabilizovať odborný personál a tiež lepšie využiť potenciál na ponuku služieb, čo pri výpadku tržby za tovar nepriaznivo ovplyvnilo očakávané výsledky.

V priebehu roku 2010 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- január 2010, nový regionálny obchodník

Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- systematicky organizované obchodné aktivity obchodníkom, ktorých výsledkom bol nárast predaja kancelárskej techniky
- jún 2010, propagácia služieb na námestí v Trnave

Región SEVEROZÁPAD

Región historicky dosahuje stabilný hospodársky výsledok, ktorý ovplyvňuje hlavne svojimi obchodnými aktivitami a stabilným personálom na predajniach. V roku 2010 sa podarilo dosiahnuť 23% nárast zisku v porovnaní s hospodárskym výsledkom roku 2009. V regióne vznikla nová pozícia regionálneho obchodníka, čo prispelo k rozšíreniu obchodných aktivít mimo predajní. Manažér regiónu získal za svoju prácu ocenenie regionálny manažér roku 2010.

V priebehu roku 2010 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

Inovácia predajných priestorov:

- zriadenie kancelárie pre regionálneho obchodníka v Trenčíne

Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- veľkoformátové rezanie, lis na potlač tričiek – predajňa Piešťany
- zaobľovanie rohov, bigovanie - perforovanie dokumentov, termoväzba Unibind – predajňa Nové Mesto nad Váhom
- nový PrintShop, veľkokapacitné spinkovanie – predajňa Trenčín
- veľkoformátové skladanie dokumentov, lis na potlač tričiek, lis na potlač hrnčekov, bigovanie a perforovanie dokumentov – predajňa Topoľčany

Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- jún 2010, nový regionálny obchodník

Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- systematicky organizované obchodné aktivity, ktorých výsledkom bol nárast predaja spotrebného materiálu
- prezentácia tovarov a služieb počas Novomestského jarmoku - predajňa Nové Mesto nad Váhom
- prezentácia OPP produktov v pojazdnom showroome - predajňa Nové Mesto nad Váhom, Topoľčany

Región JUH

Pozitívny výsledok regiónu ovplyvnilo hlavne rozšírenie portfólia poskytovaných služieb a systematická práca vedenia regiónu so stabilizovaným personálom. Významnou mierou prispeli k dobrému výsledku marketingové akcie s prezentáciou poskytovaných služieb, čo ovplyvnilo nárat tržieb a hrubého zisku v službách, pričom v roku 2010 sa podarilo dosiahnuť až 80% nárast zisku v porovnaní s hospodárskym výsledkom roku 2009.

V priebehu roku 2010 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

Inovácia predajných priestorov:

- zväčšenie priestorov predajne pre služby – predajňa Nitra

Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- veľkoformátová plnofarebná tlač, potlač tričiek a hrnčekov – predajňa Komárno
- výroba pečiatok na počkanie – predajňa Šaľa

Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- máj 2010, propagácia služieb na „Komárňanských dňoch“
- jún 2010, zmluva na dodávku multifunkčných zariadení iR2520 pre Katastrálny úrad Nitra
- november 2010, propagácia služieb v OC Mlyny Nitra „Staň sa hviezdou Mlynov“

Región STRED

Kľúčovým problémom regiónu je predajňa v Banskej Bystrici na ul. J. Kráľa. Stratou významného zákazníka na plotrovú tlač a nevyužitia potenciálu na ponuku nových služieb po rekonštrukcii priestorov malo za následok pokles tržieb aj čistého zisku na predajni až o 90%, pričom sa tento pokles premietol aj do poklesu hospodárskeho výsledku celého regiónu 36%, napriek tomu že ostatné predajne dosiahli mierny nárast v čistom zisku.

V priebehu roku 2010 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

Inovácia predajných priestorov:

- júl – august 2010, rozsiahla rekonštrukcia pôvodných priestorov, rozšírenie priestorov pre služby o suterén (pribudlo 250m²), vytvorenie nových priestorov pre regionálneho obchodníka a manažéra predajňa Janka Kráľa 3 v Banskej Bystrici
- zväčšenie priestorov predajne pre služby – predajňa Horná 16 v Banskej Bystrici

Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- výroba pečiatok na počkanie – predajňa Horná 16 v Banskej Bystrici, Lučenec, Žiar nad Hronom

Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- marec 2010, nový regionálny obchodník

Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- Oslovenie reklamných agentúr v súvislosti s novým multifunkčným zariadením Canon iPC1+
- november 2010, tretí ročník propagačnej akcie „Staň sa hviezdou Európy 2“ v obchodnom centre Europa v BB.
- september 2010, propagácia nových službových produktov na Zvolenskom jarmoku

Región SEVER

Veľké presonálne zmeny, odchod vedúceho predajne aj ostatných výrobných pracovníkov v predajni Žilina ku konkurencii nepriaznivo ovplyvnilo očakávané výsledky celého regiónu. Väčšia časť aktivít vedenia regiónu bola sústredená na zastabilizovanie a školenie nového personálu v predajni Žilina, čo je nosná predajňa regiónu a tiež k hľadaniu nových kľúčových zákazníkov na služby.

V priebehu roku 2010 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- lis na potlač tričiek – predajňa Ružomberok
- veľkoformátová exteriérová tlač Ecosolvent – predajňa Žilina

Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- prezentácia OPP produktov v pojazdnom showroome - predajňa Žilina
- spolupráca so Základnými školami na dodávky tovaru a služieb v rámci projektov spolufinancovaných zo zdrojov ESF v rámci Operačného programu Vzdelávanie

Región VÝCHOD

Z dôvodu organizačných zmien sa predajňa v Spišskej Novej Vsi od roku 2010 stala súčasťou regiónu, čo malo za následok nielen zvýšenie hospodárskeho výsledku, ale aj využitie pozitívneho vplyvu tejto predajne svojim osobným aktívnym príkladom a postojom k dosahovaniu plnenia cieľov aj ostatných predajní. Významnú úlohu na zvýšení hospodárskeho výsledku zohrali aj marketingové akcie a rozšírenie portfólia poskytovaných služieb.

V priebehu roku 2010 sa v regióne uskutočnili aktivity zamerané na:

Inovácia predajných priestorov:

- v Košiciach rozšírenie priestorov pre regionálneho obchodníka a manažéra

Inovácia technológií a rozšírenie ponuky služieb:

- veľkoformátové rezanie a skladanie v predajni Košice
- potlač hrnčekov, termosublimačná tlač, výroba pečiatok na počkanie v predajni Spišská Nová Ves
- lis na potlač tričiek v predajni na Tkáčskej ulici v Prešove

Rozvoj a využitie ľudských zdrojov:

- september 2010, nový regionálny obchodník

Rozvoj obchodných a marketingových aktivít:

- apríl 2010, akcia Dobi si ISIC na UPJŠ Košice, propagácia služieb
- júl 2010, propagácia nových produktov na Spišskom trhu
- december 2010, propagácia nových produktov - Mikuláš v Prešove

ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA ORGÁNY SPOLOČNOSTI

Predstavenstvo

Ing. Karol Dittinger, predseda
Ing. Vladimír Ondrejčák
Ing. Miroslav Bartovič
Ing. Ľubica Brozmannová (od 06/2010)

Dozorná rada

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

Výkonné vedenie

Ing. Karol Dittinger, generálny riaditeľ
Ing. Vladimír Ondrejčák, obchodný riaditeľ
Ing. Miroslav Bartovič, riaditeľ pre servis a prevádzku
Ing. Ľubica Brozmannová, riaditeľka pre retail (predajne)
Ing. Katarína Hrnčárová, vedúca produktového manažmentu (do 08/2010)
Ing. Róbert Simonides, vedúci produktového manažmentu (od 09/2010)



Útvary a prevádzkarne FaxCopy, a.s.

Štruktúra FaxCOPY – predajne, útvary a prevádzkarne

Ústredie

Hlavný sklad
 Produktový manažment
 Ekonomické oddelenie
 Hospodárska správa

Centrálne obchodné oddelenie

I. Región Bratislava

12 – predajňa BAS BA, Seberíniho 1 (predaj, služby)
 13 – predajňa BAB BA, Bajkalská 22/a (služby)
 14 – predajňa BAM BA, Mickiewiczova 4 (predaj, služby)
 15 – predajňa BAV BA, Vajnorská 98/d (predaj, služby)
 16 – predajňa BAP BA, Vlastenecké nám. 3 (predaj, služby)
 17 – predajňa BAG BA, Galvániho (predaj, služby)
 18 – predajňa BAA BA, Aupark (služby)

II. Región JUHOZÁPAD

21 – predajňa TT Trnava, Štefánikova 41 (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, Štúrova 18 (predaj, služby)
 42 – predajňa LV Levice, Sv. Michala 4 (predaj, služby)
 43 – predajňa KN Komárno, Palartínova 2 (predaj, služby)
 44 – predajňa SA Šaľa, Vlčanská 14 (predaj, služby)

V. Región STRED

51 – predajňa BR Brezno, Rázusova 3 (predaj, služby)
 52 – predajňa LC Lučenec, Zlatá ulička (predaj, služby)
 54 – predajňa ZV Zvolen, Kozačeka 10 (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 RK Ružomberok, Mostová 10 (predaj, služby)
 62 – predajňa MT Martin, Vajanského nám. 2 (predaj, služby)
 63 – predajňa LM Liptovský Mikuláš, 1. mája 32 (predaj, služby)
 64 – predajňa ZA Žilina, D. Dlabača 33 (predaj, služby)
 65 – predajňa PD Prievidza, Matice Slovenskej 14 (predaj, služby)
 66 – predajňa PP Poprad, 1. mája 19 (predaj, služby)

VII. Región VÝCHOD

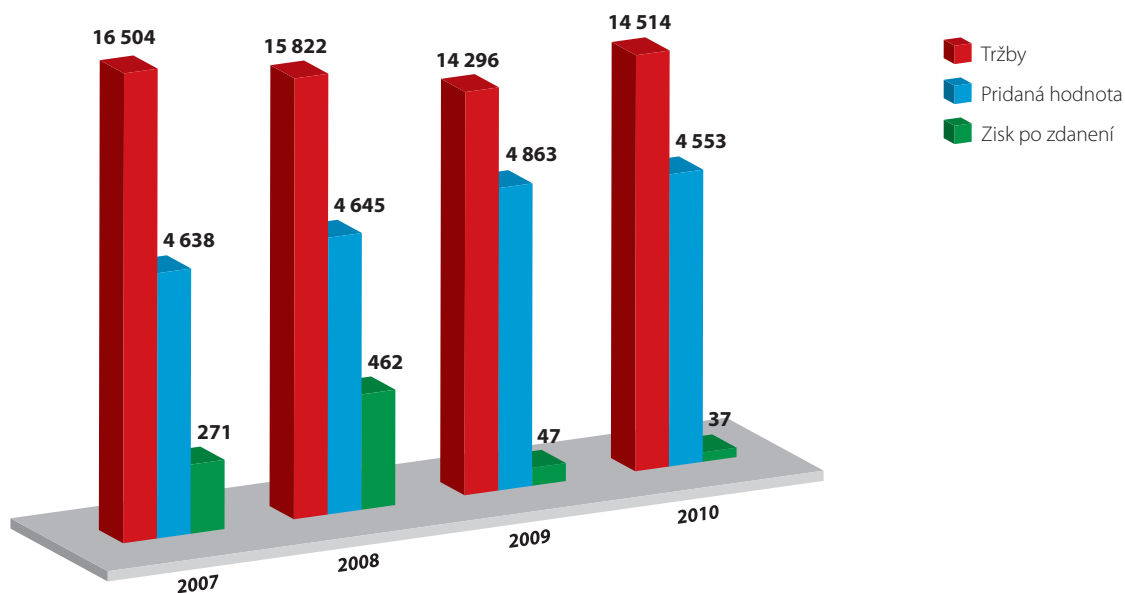
71 – predajňa KEH Hlohovec, Hutnícka 22 (predaj, služby)
 72 – predajňa SN Spišská Nová Ves, Zimná 83 (predaj, služby)
 73 – predajňa POH Hlohovec, Hlavná 105 (predaj, služby)
 74 – predajňa POT Hlohovec, Tkáčska 2 (predaj, služby)

Servis

centrálny dispečing Bratislava, (call centrum, riadenie zmlúv, dispečing)
 servis ústredie Bratislava, (servisná základňa)
 regionálni technici Bratislava, Trnava, Nitra, Komárno, Piešťany, Trenčín, Prievidza, Topoľčany, Banská Bystrica, Žilina, Martin, Ružomberok, Poprad, Košice, Prešov

ZÁKLADNÉ UKAZOVATELE

Obrat a zisk FaxCopy, a.s. (údaje v tis. EUR)



(údaje v tis. EUR)	2007	2008	2009	2010
Tržby spolu	16.504	15.822	14.296	14.514
- predaj tovaru	11.393	10.347	8.621	8.589
- služby	5.111	5.535	5.675	5.925
Přidaná hodnota	4.645	4.863	4.553	4.427
Zisk pred zdanením	353	577	67	54
Daň z příjmu	82	114	20	17
Zisk po zdanení	271	462	47	37

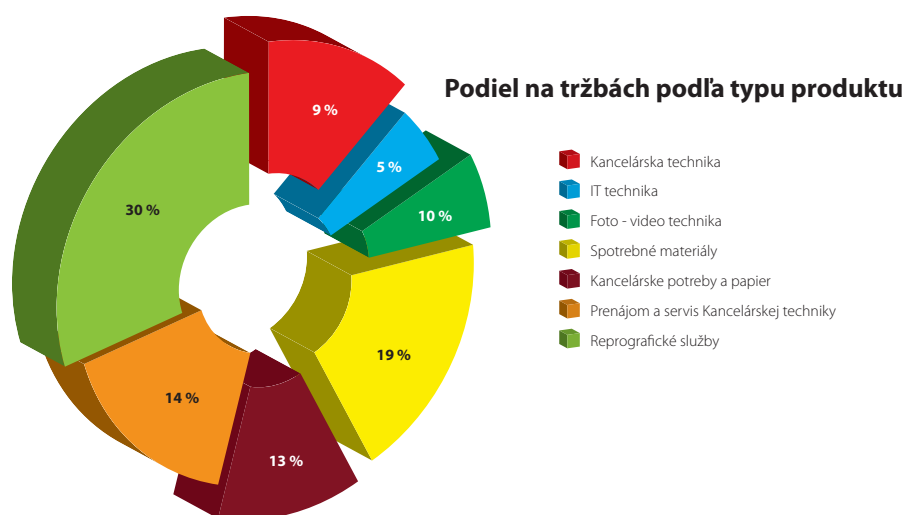
TRHOVÉ PODIELY A TRŽBY PODĽA SEGMENTOV

Rok 2010 bol prioritne zameraný na zastavenie poklesu tržieb vo všetkých tovarových skupinách a pri službách na rozšírenie a skvalitnenie poskytovaných služieb.

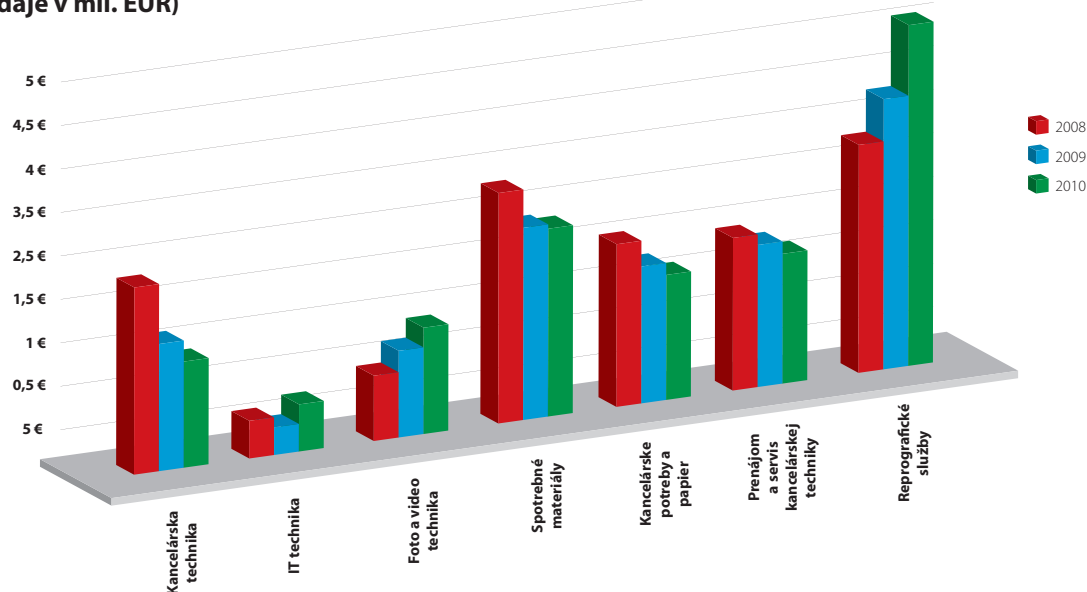
Z tovarových skupín sa podarilo zaznamenať nárast tržieb IT technike a v skupine Foto-Video. Mierny pokles mali skupiny spotrebné materiály a kancelárske potreby. Najhoršie dopadla skupina kancelárska technika s medziročným poklesom tržieb 19%.

Vďaka zameraniu na nové segmenty (darčeková potlač, komerčná reklama) dosiahla skupina reprografické služby medziročný nárast tržieb až 25% aj napriek poklesu výroby v priamej reprografii (tlač, kopírovanie), čím sa podarilo ešte zvýšiť celkový minuloročný nárast.

	OBRAT [tis. €]	2008	2009	2010	zmena 2010&2009
TOVAR	Kancelárska technika	2 704 €	1 694 €	1 375 €	-19%
	IT technika	569 €	456 €	717 €	57%
	Foto a video technika	954 €	1 206 €	1 471 €	22%
	Spotrebné materiály	3 282 €	2 896 €	2 798 €	-3%
	Kancelárske potreby a papier	2 399 €	2 095 €	1 999 €	-5%
	Spolu TOVAR	9 910 €	8 348 €	8 362 €	0,2%
SLUŽBY	Prenájom a servis kancelárskej techniky	2 330 €	2 223 €	2 155 €	-3%
	Reprografické služby	3 142 €	3 556 €	4 462 €	25%
	Spolu SLUŽBY	5 472 €	5 779 €	6 618 €	14,5%



Vývoj obratu v produktových skupinách v rokoch 2008 až 2010.
(údaje v mil. EUR)



Malá kancelárska technika

FaxCOPY trh malej kancelárskej techniky medziročne klesal v objeme o 1% a v hodnote o 12%.

Tlačiarne

Predaj samostatných tlačiarní medziročne klesal rovnako v objemovom ako aj v hodnotovom vyjadrení. Zatiaľ čo predaje atramentových tlačiarní pokračovali v prepade, laserový trh zaznamenal v medziročnom porovnaní mierny nárast.

MFZ

Predaj multifunkčných zariadení celkovo stúpol v objeme o 12% a v hodnote o 1%. Podarilo sa tak zastaviť klesajúci trend z roku 2009. Tieto pozitívne čísla v medziročnom porovnaní sa prejavili hlavne vďaka nárastu predaja atramentových multifunkčných zariadení značky Hewlett-Packard. Predaje laserových multifunkčných zariadení zaznamenali v medziročnom porovnaní pokles v objeme aj hodnote, ale rástol dopyt po farebných laserových zariadeniach.

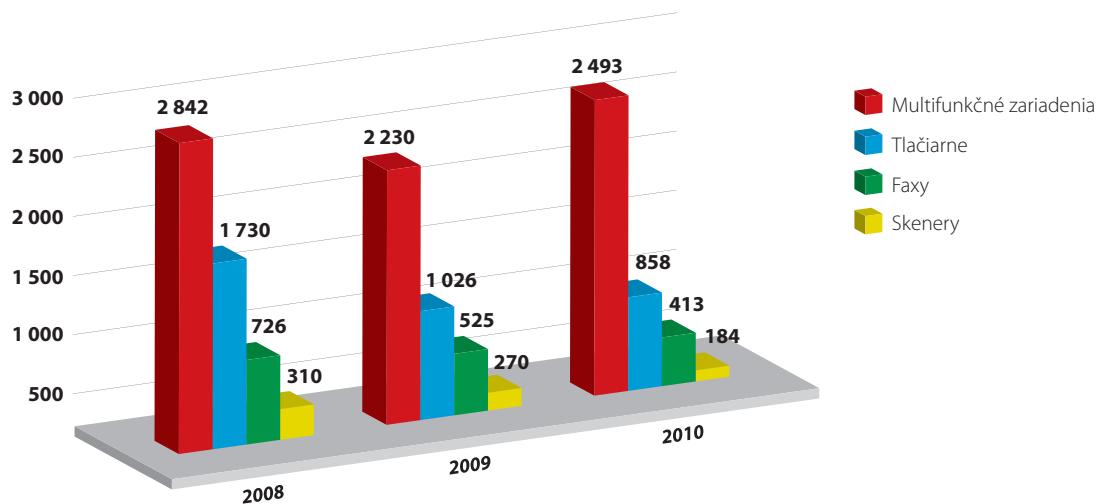
Skenery

Predaj skenerov v minulom roku zaznamenal mierny pokles v objeme ale v celkovom medziročnom porovnaní rástol v hodnote. Tento trend ukazuje na posun smerom k zariadeniam s vyššou pridanou hodnotou.

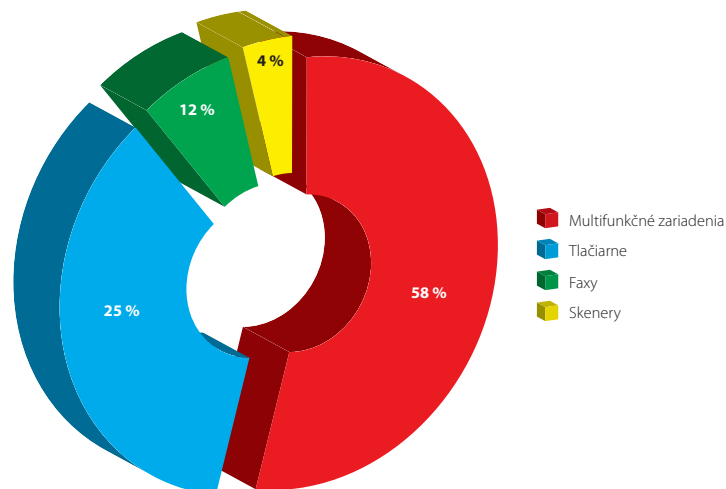
Faxy

Taktiež v tomto období zaznamenala táto kategória medziročný prepád v kusoch i v hodnote. Tento trend je ovplyvnený hlavne nástupom multifunkčných zariadení, ktoré sú schopné zastávať aj funkciu faxu.

Podiel malej kancelárskej techniky podľa sortimentných skupín v kusoch.



Podiel na tržbách podľa typu produktu za rok 2010

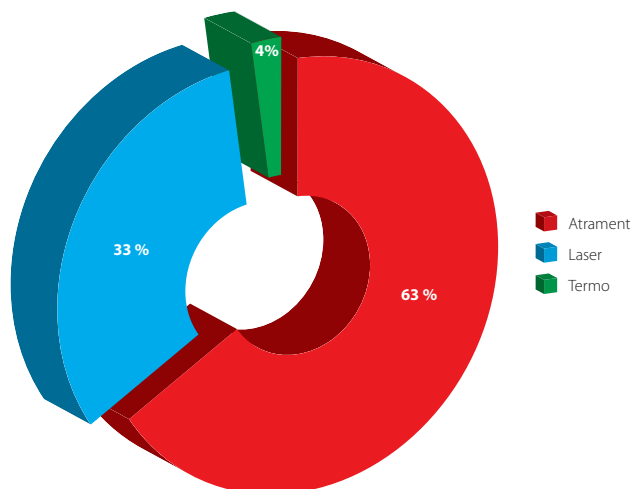


Podiel tlačiarňí a multifunkčných zariadení podľa technológie

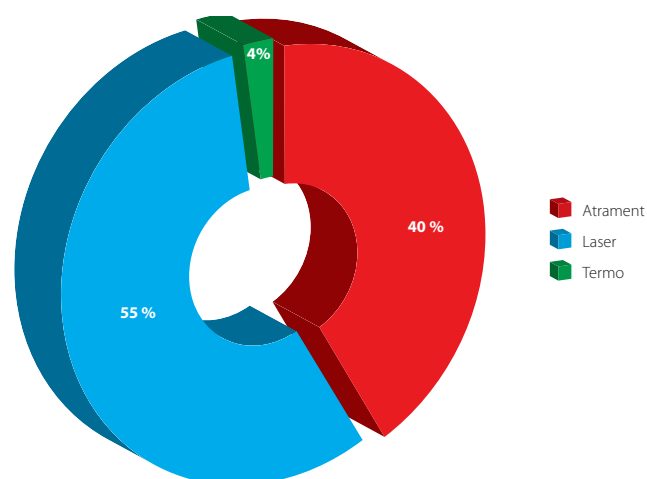
Atramentové zariadenia patrili aj v roku 2010 k najviac predávaným, čo sa odrazilo na 63% podiele malých kancelárskych zariadení, s nárastom 6%.

Pri súčasnom poklese cien atramentových zariadení však prvenstvo v hodnotovom vyjadrení, a teda v najvyššom podiele na tržbách až 55%, patrí laserovej technológii.

Podiel tlačiarňí a multifunkčných zariadení podľa technológie v kusoch



Podiel tlačiarňí a multifunkčných zariadení podľa technológie v €

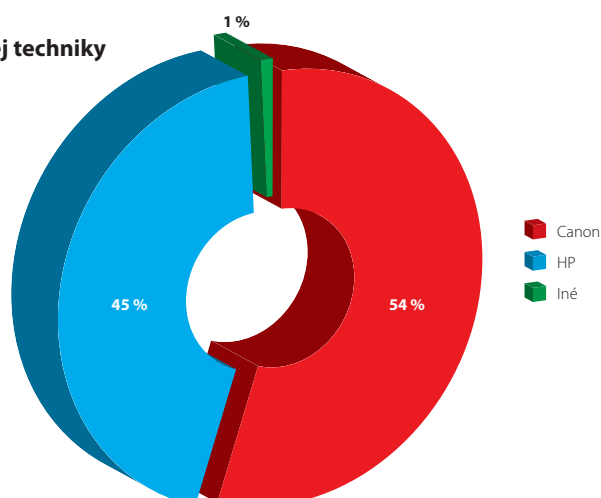


Podiel malej kancelárskej techniky podľa značiek

FaxCOPY je aj naďalej silne spájaná so značkou Canon. Súvisí to i s predajom digitálnych multifunkčných riešení a zariadení určených na veľkoformátovú tlač zo segmentu CBS – Canon Business Solutions.

V oblasti malej kancelárskej techniky si takisto ako po minulé obdobia udržala najväčšie zastúpenie značka Canon s 54% podielom na predaných zariadeniach. Druhé miesto s medziročným nárastom 34% a s 45% podielom patrí značke Hewlett-Packard. S minimálnym podielom 1% boli na predaji zastúpené iné značky.

Podiel malej kancelárskej techniky podľa značiek v kusoch



Riešenia pre firmy (CBS)

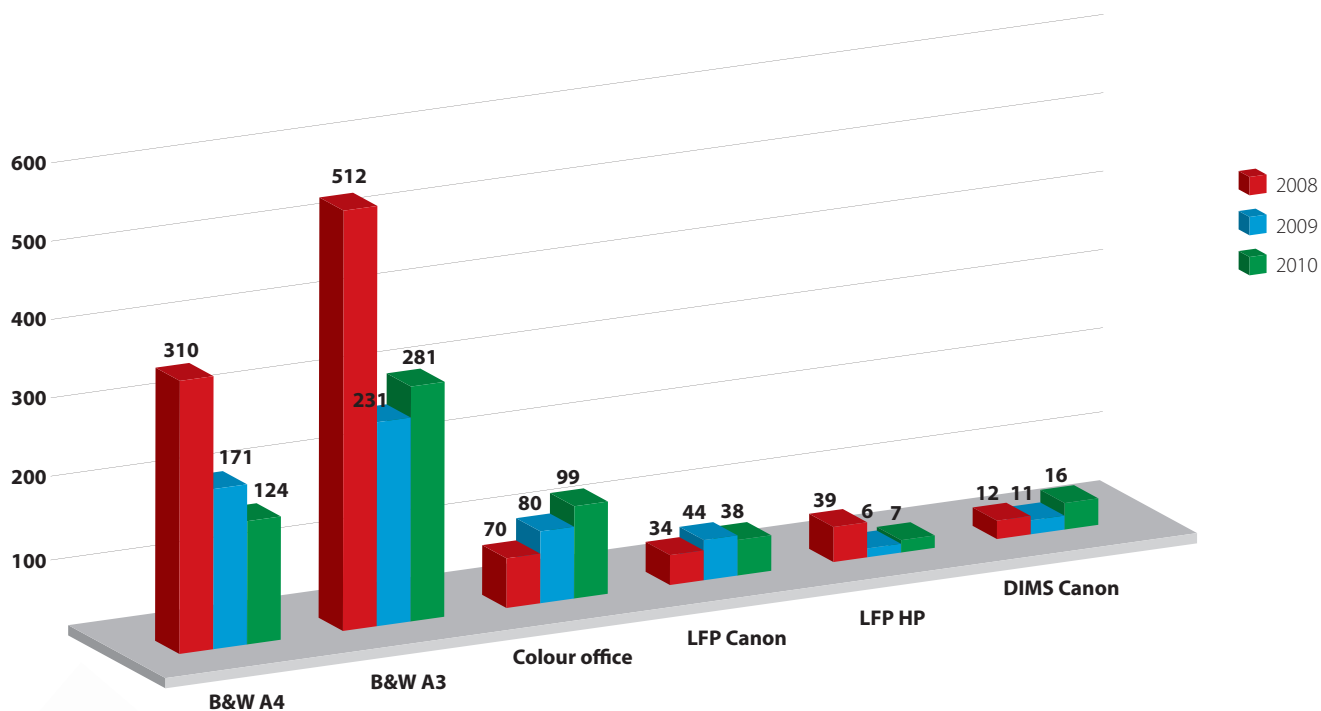
Canon Business Solutions - komplexné riešenie pre malé a stredné kancelárie až po profesionálne riešenia pre veľké firmy. Do tohto sortimentu patria digitálne multifunkčné riešenia, veľkoformátová tlač a dokumentové skenery.

Podiel CBS podľa sortimentných skupín

V roku 2010 FaxCOPYY trh CBS zaznamenal oproti roku 2009 pokles čierno-bielých multifunkčných kopírovacích zariadení formátu A4 (B&W A4) o 27% a zároveň nárast čierno-bielých multifunkčných zariadení formátu A3 (B&W A3) o 22%. Z medziročného porovnania je evidentný ústup dopytu po čierno-bielých multifunkčných zariadeniach formátu A4 a zvýšený záujem o čierno-biele zariadenia A3. Nárast oproti predchádzajúcim rokom zaznamenala skupina farebných multifunkčných kopírovacích zariadení (Colour Office), oproti roku 2009 až o 24%. V sortimentnej skupine dokumentové skenery (DIMS) je nárast o 45%.

Veľkoformátová tlač (LFP) zaznamenala pokles o 10%. Tento mierny pokles predaja je poznačený súčasným vývojom doznievajúcej globálnej hospodárskej krízy a dlhšou stagnáciou dopytu.

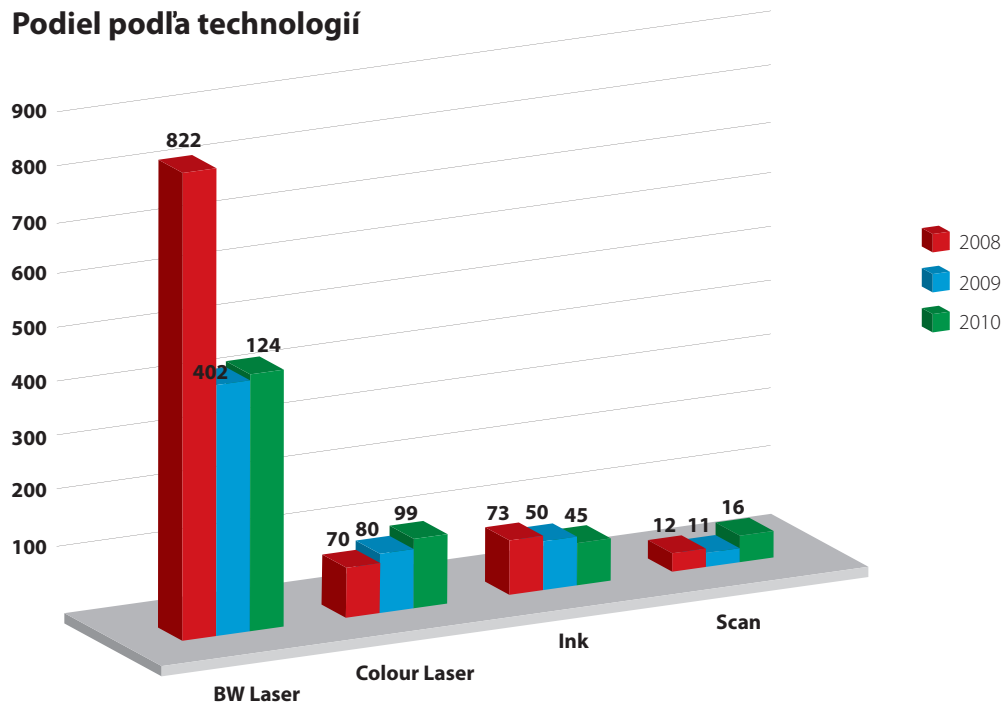
Podiel podľa sortimentných skupín v ks



Podiel CBS podľa technológií

Čierno-biele multifunkčné kopírovacie zariadenia (BW Laser) patria už dlhodobo k najviac predávaným zariadeniam, čo sa odrazilo aj v roku 2010 na 72% podiele. V skupine farebných multifunkčných kopírovacích zariadení (Colour Laser) 18% podiel, v skupine veľkoformátovej tlače (Ink) 8% podiel a v skupine dokumentových skeneroch (Scan) 3% podiel.

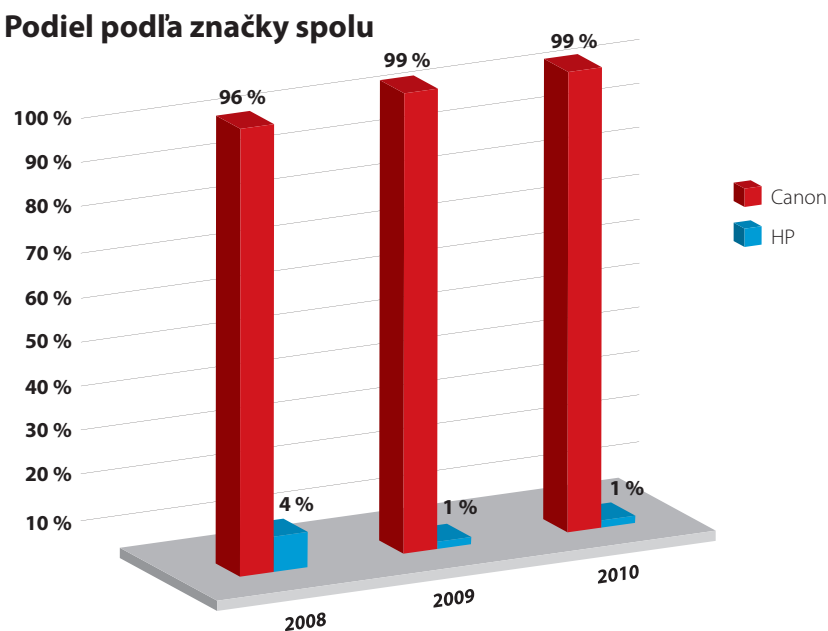
Podiel podľa technológií



Podiel CBS podľa značiek

FaxCOPY je už tradične silne spájaná so značkou Canon. Aj v CBS sortimente má trvale vysoké zastúpenie táto značka. V roku 2010 až s 99% podielom na predaných zariadeniach. Značka HP bola zastúpená s podielom 1%.

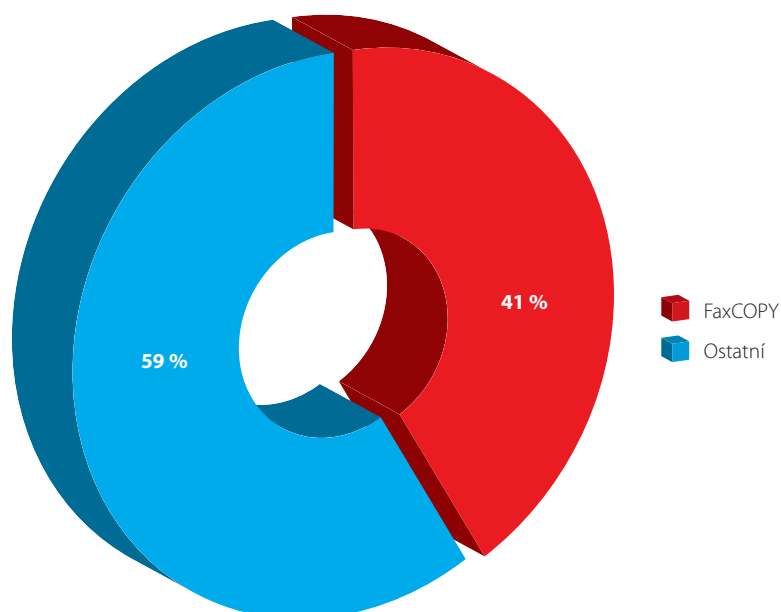
Podiel podľa značky spolu



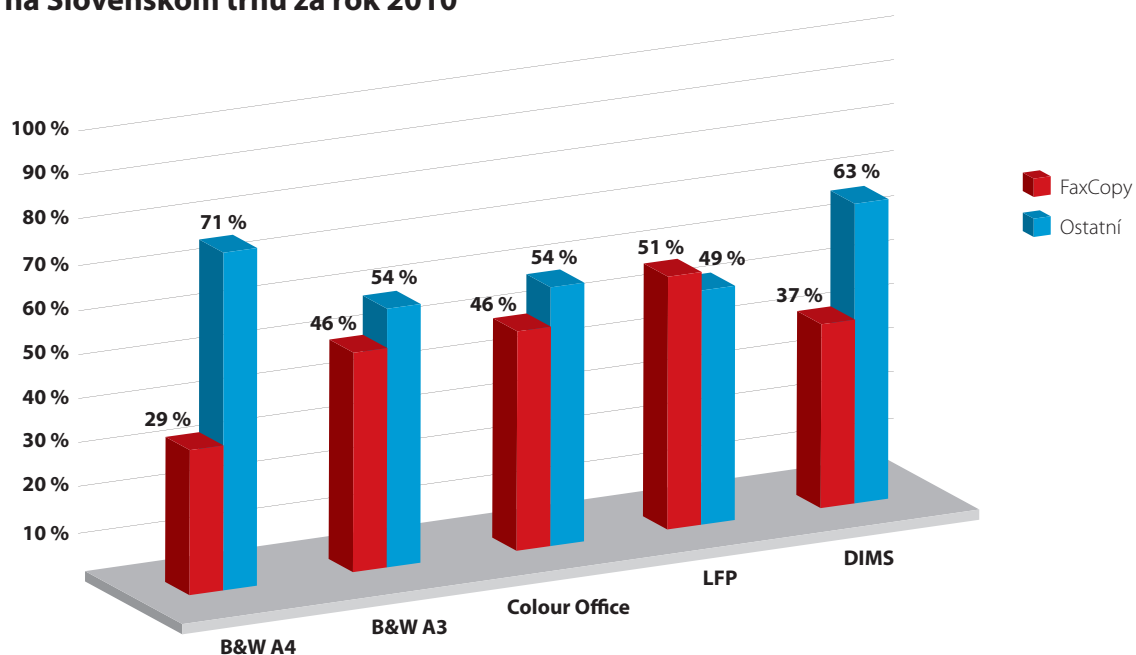
Podiel na slovenskom trhu v značke Canon

V predaji CBS sortimentu značky Canon dosahuje FaxCopy na Slovensku významný podiel vo všetkých sortimentných skupinách, okrem skupiny dokumentových skenerov. Celkový predaj CBS sortimentu značky Canon ako celku, dosahuje FaxCopy na slovenskom trhu v roku 2010 podiel 41%.

Podiel predaja FaxCopy sortimentu CBS značky Canon podľa produktov na Slovensku za rok 2010 spolu



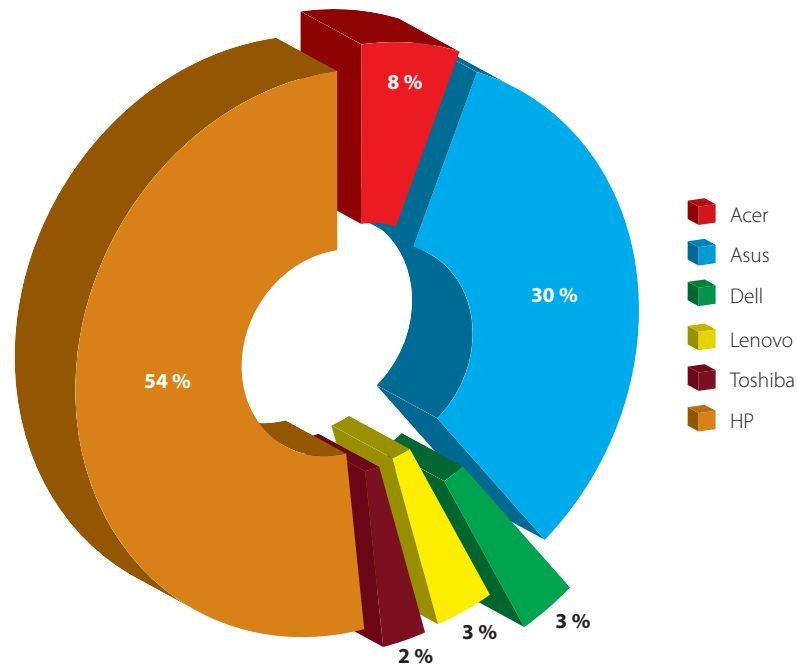
Podiel predaja FaxCopy sortimentu CBS značky Canon na Slovenskom trhu za rok 2010



IT technika

FaxCOPYY trh notebookov zaznamenal medziročný pokles ako v objeme, tak i v hodnote. Priemerné ceny výrazne klesajú. V medziročnom porovnaní rastú predaje hlavne v segmente netbookov (obrazovka menšia než 13") a takzvaných net tabletov, teda malých počítačov do ruky. Najvýraznejší podiel na trhu však stále patrí notebookom s uhlopriečkou 15,6 palcov. Predaj notebookov tvoril 84% z predaja všetkých osobných počítačov.

FaxCOPYY trh notebookov podľa značiek v kusoch



Notebooky / Počítače 2010

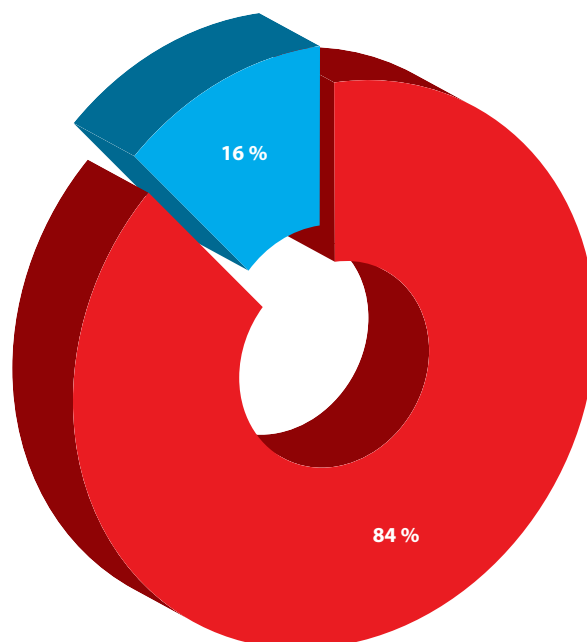


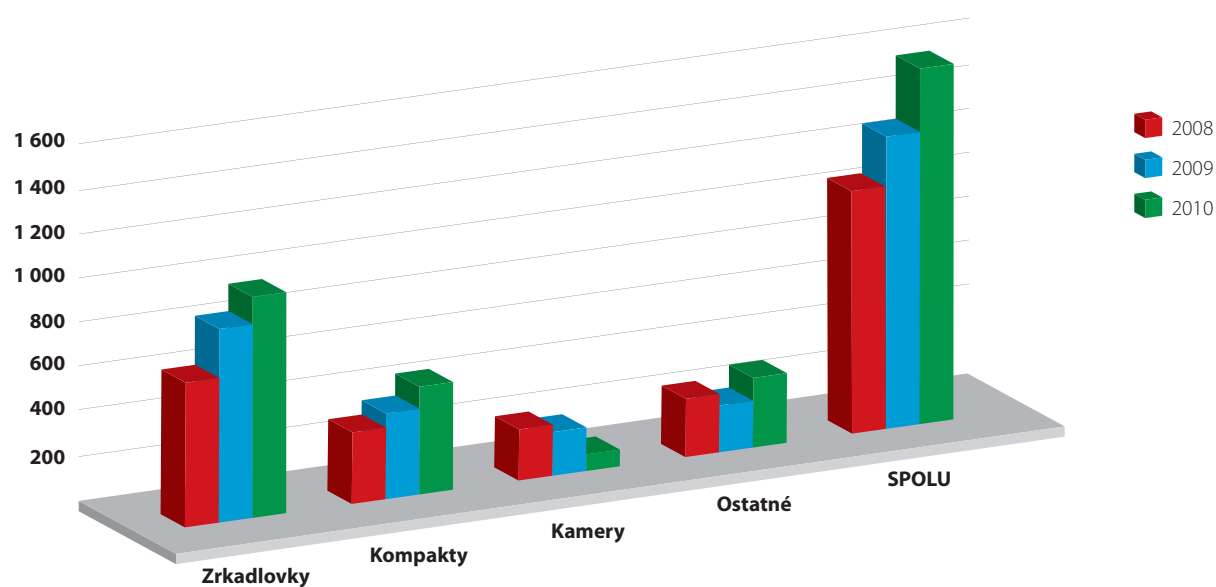
Foto - video

Podľa informácií z prieskumu trhu sa oživil predaj digitálnych fotoaparátov v roku 2010 a predalo sa o takmer 10% viac (kompaktov + zrkadloviek) ako v roku 2009. Ich celková hodnota však zaznamenala ešte vyšší nárast. Tieto čísla sú pozitívne hlavne vďaka nárastu predaja digitálnych zrkadloviek. Pri digitálnych kompaktoch sa zákazníci orientujú na technicky vyspelejšie modely so širokouhlým objektívom a väčším zoomom. Podiel predaja digitálnych fotoaparátov spoločnosťou FaxCOPY a.s. voči celkovému predaju na Slovensku za rok 2010 tvorí 3,7% v obrate a 2,83% v počte kusov. Naša spoločnosť sa zameriava hlavne na predaj foto-video produktov značky Canon, podiel predaja foto-video produktov tejto značky na Slovensku našou spoločnosťou je takmer 13%. Týmto sa zaraďujeme medzi najväčších predajcov Canon na Slovensku. Na rozdiel od celkového trendu rastu predaja o cca 10% sa našej spoločnosti v oblasti predaja darilo, nakoľko sme dokázali zvýšiť tržby o viac ako 23%. Stabilný rast bol v zrkadlovkách, obratovo aj kusovo je to vyrovnaný nárast o 16%.

Podiel predaja výrobkov značky Canon na celkovom obrate predaja foto-video v našej spoločnosti bol v roku 2010 84,5%, čo naznačuje pomalý nárast predaja iných značiek (Podiel značky Canon v roku 2009 bol viac ako 91%). Zvyšné značky tvoria doplnkové príslušenstvo, ako pamäťové karty (Sandisk, Pretec, Kingston), tašky (LowePro, Tamrac, Hama, Kata, Delsey), statívy (Velbon, Manfrotto, Gitzo) filtre (Hoya, BW, Cokin, Hama) a iného drobného príslušenstva (Hama, Belkin, a iné).

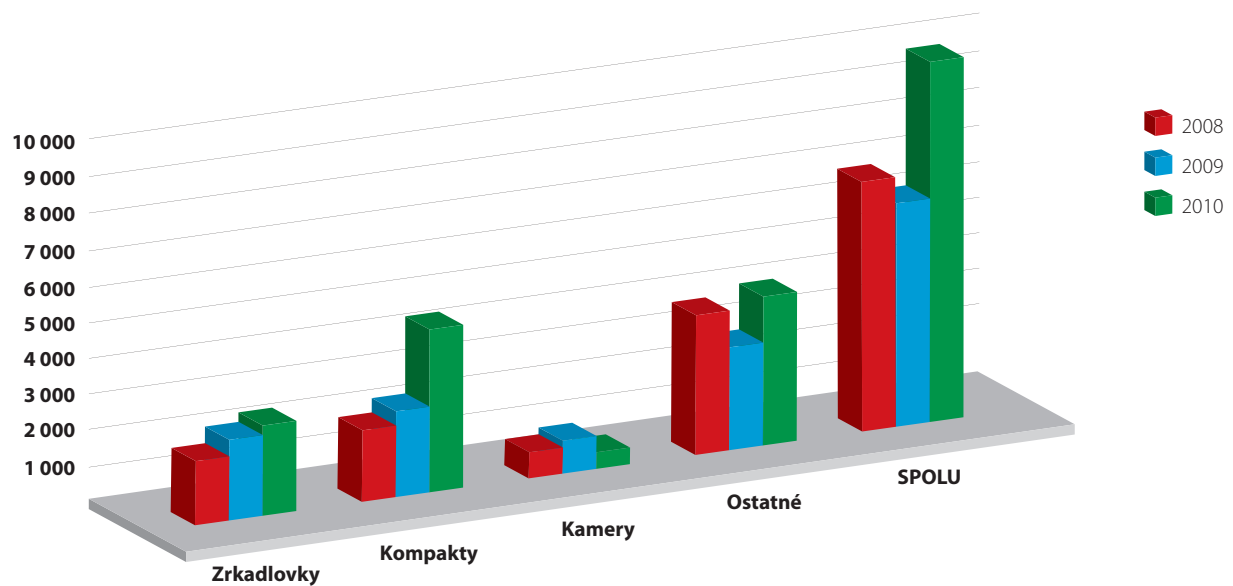
Prehľad predaja foto-video produktov podľa obratu

(údaje v tis. EUR)	Celkom v €	Zrkadlovky	Kompakty	Kamery	ostatné	SPOLU
2008		519	195	105	128	948
2009		763	217	103	109	1 193
2010		885	348	45	192	1 471

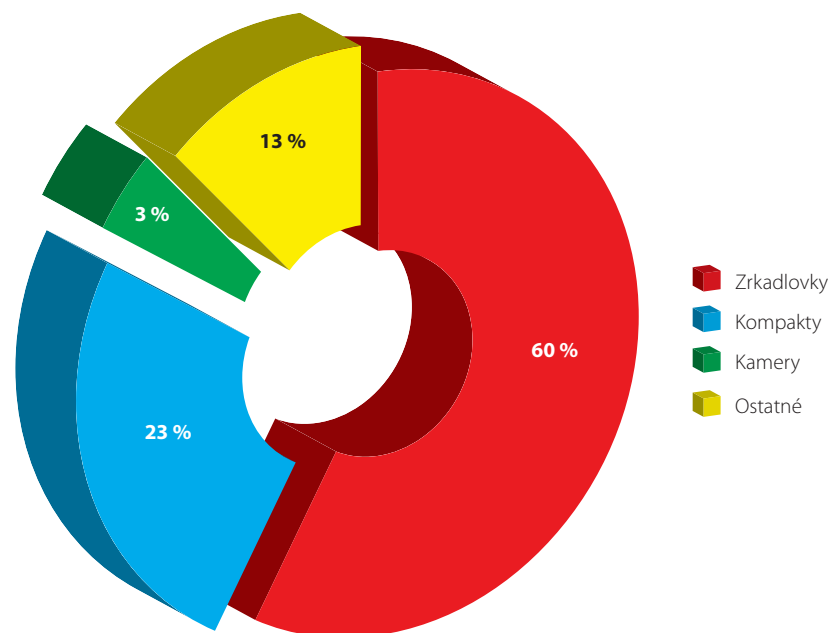


Prehľad predaja foto-video produktov podľa počtu ks

(údaje v tis. EUR)	Celkom v €	Zrkadlovky	Kompakty	Kamery	ostatné	SPOLU
2008		1 275	1 512	246	3 112	6 145
2009		1 667	1 700	311	2 211	5 889
2010		1 939	3 995	121	3 201	9 256



Prehľad predaja foto-video produktov podľa počtu ks za rok 2010



Spotrebný materiál

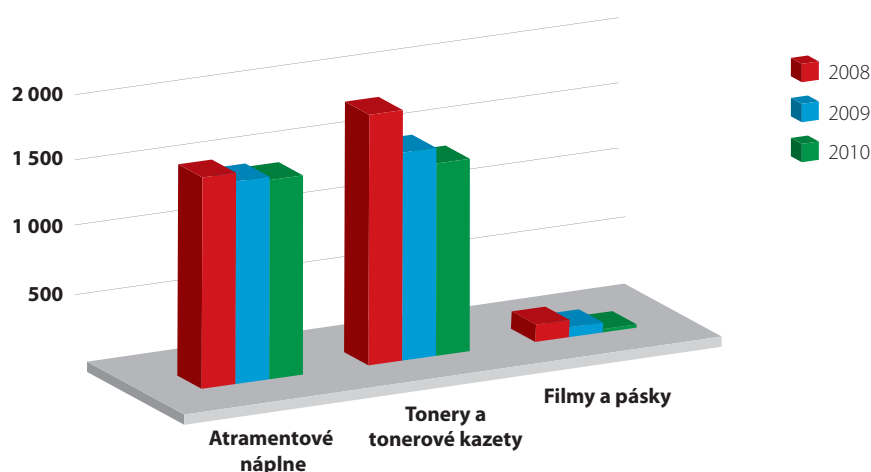
V produktovej podskupine spotrebných materiálov do kancelárskych zariadení atramentové náplne, tonery a tonerové kazety, filmy a pásky bol zaznamenaný tak isto ako minulý rok medziročný pokles v obrate, tentokrát vo výške 3,3%. Oproti minuloročnému poklesu 11,7% je to zlepšenie, ale nie je to zastavenie poklesu. Na poklese obratu sa najväčšou mierou podieľa pokles predaja tonerov a tonerových kaziet, ktorý dosiahol 5,3%. Atramentové náplne sa s poklesom 0,6% vyrovnali obratom minulému roku. Tovarová skupina filmov a pásov je vzhľadom na ustupujúcu technológiu tlače už výbehová a to sa prejavilo aj na jej výsledku.

Vývoj obratu spotrebného materiálu v EUR

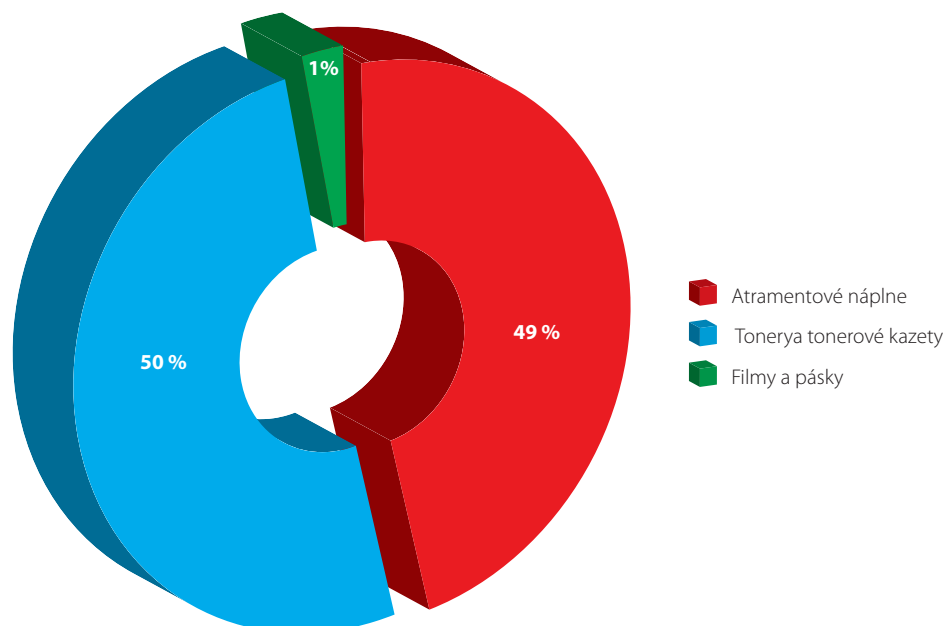
OBRAT (€)	2008	2009	2010	zmena 2010 & 2009
Atramentové náplne	1 424 €	1 371 €	1 362 €	-1%
Tonery a tonerové kazety	1 792 €	1 487 €	1 409 €	-5%
Filmy, pásky	62 €	36 €	26 €	-27%
Spolu	3 280 €	2 895 €	2 798 €	-3,3%

(údaje v tis. EUR)

Vývoj obratu spotrebného materiálu v rokoch 2008 až 2010



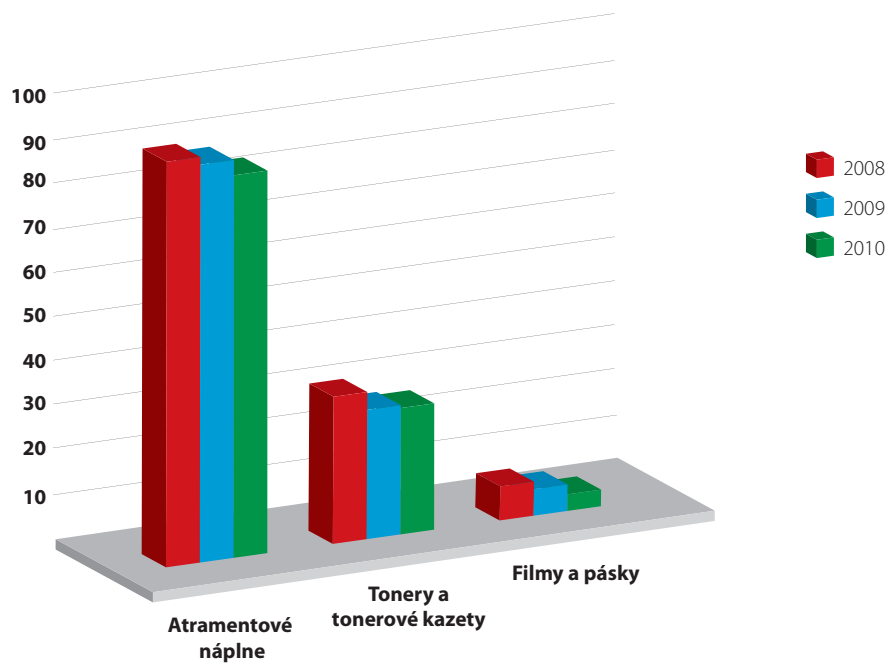
Štruktúra obratu spotrebného materiálu v roku 2010



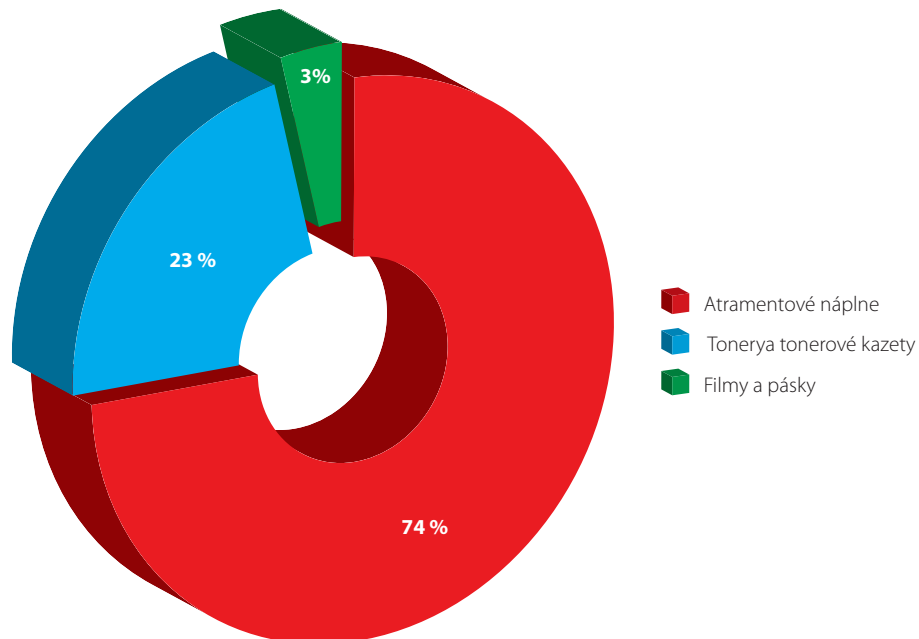
Vývoj obrátu spotrebného materiálu v kusoch

PREDAJ (ks)	2008	2009	2010	zmena 2010 & 2009
Atramentové náplne	91 209	87 795	85 561	-3%
Tonery a tonerové kazety	30 951	26 878	26 275	-2%
Filmy, pásky	6 338	4 047	3 641	-10%
Spolu	128 497	118 720	115 477	-2,7%

Vývoj predaja spotrebného materiálu v kusoch v rokoch 2008 až 2010



Štruktúra predaja spotrebného materiálu v roku 2010 v kusoch



Podiel značiek na obrate spotrebného materiálu

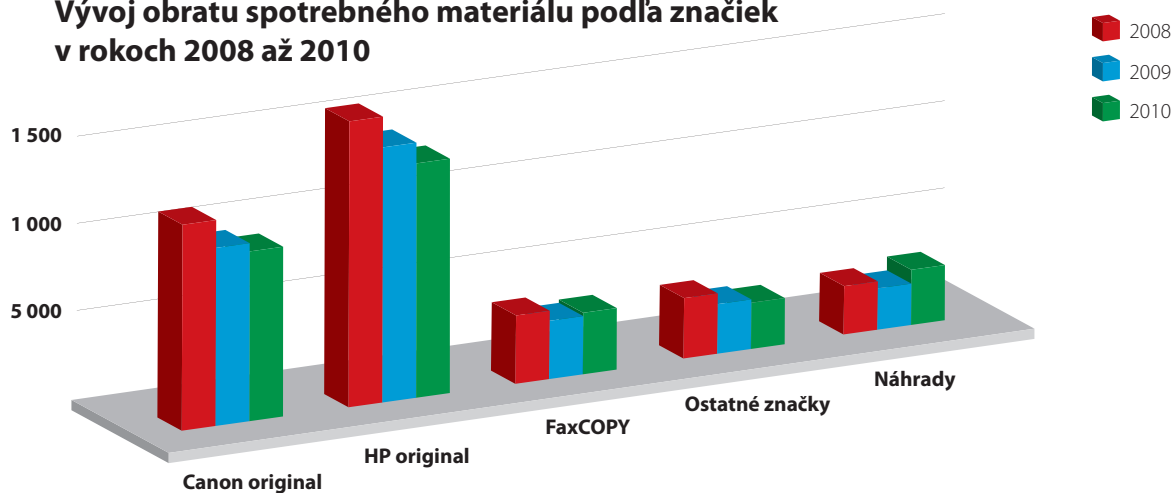
Tak isto ako v predchádzajúcich rokoch si naďalej udržiavajú najväčší podiel na obrate spotrebného materiálu značky Hewlett-Packard (46%) a Canon (32%), ktoré spolu dosahujú až 78% obratu z celkového predaja spotrebných materiálov. V kusovom porovnaní je zastúpenie značiek Hewlett-Packard (37%) a Canon (38%) takmer totožné.

S miernym rastom (2% oproti minulému roku) má významný podiel na obrate spotrebného materiálu vlastný brand FaxCOPY, v ktorom sa vyrábajú tonerové kazety. Naďalej rastie predaj alternatívneho (kompatibilného) spotrebného materiálu, ktorý si žiada trh z dôvodu nízkej ceny.

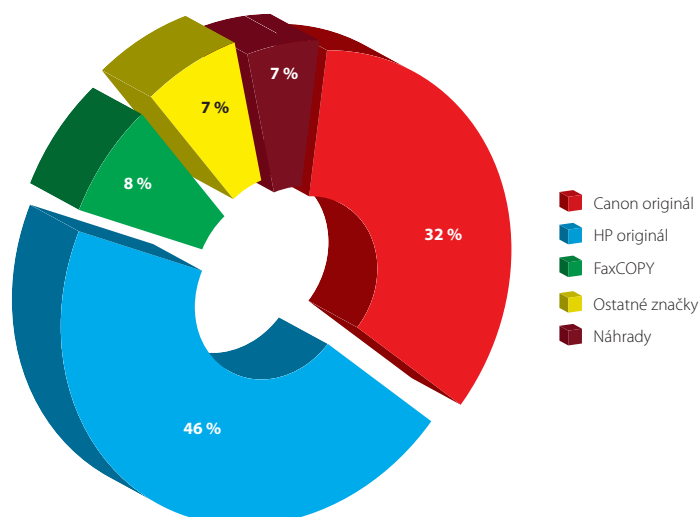
OBRAT (€)	2008	2009	2010	zmena 2010 & 2009
CANON originál	1 053 €	940 €	909 €	-3%
HP originál	1 521 €	1 383 €	1 289 €	-7%
FaxCOPY	283 €	221 €	227 €	2%
Ostatné značky	234 €	191 €	184 €	-4%
Náhrady	188 €	157 €	187 €	19%
Spolu	3 280 €	2 895 €	2 798 €	-3,3%

(údaje v tis. EUR)

Vývoj obratu spotrebného materiálu podľa značiek v rokoch 2008 až 2010



Podiel značiek na obrate spotrebného materiálu v roku 2010

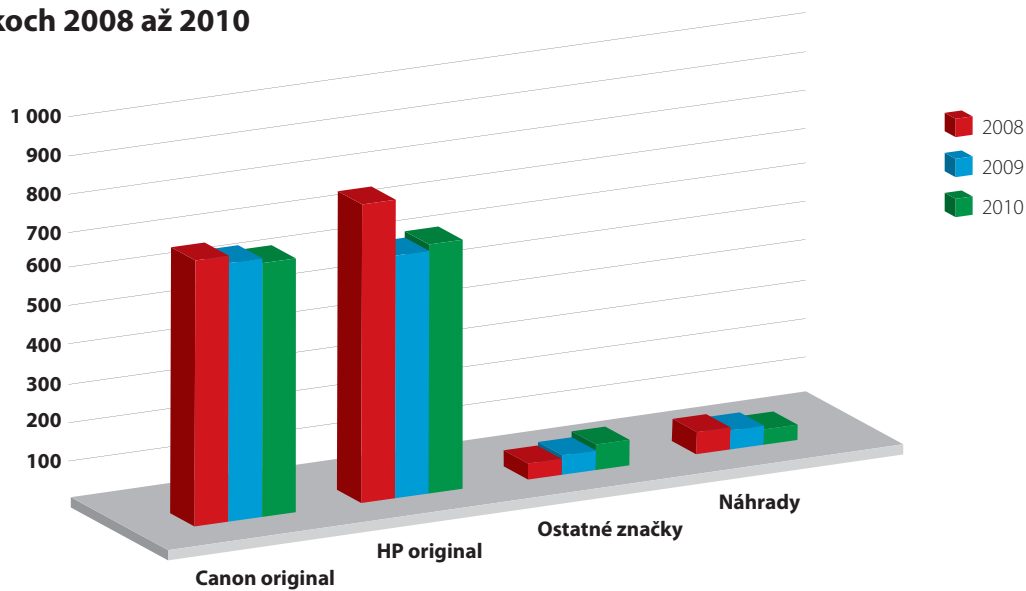


Atramenty a atramentové hlavy

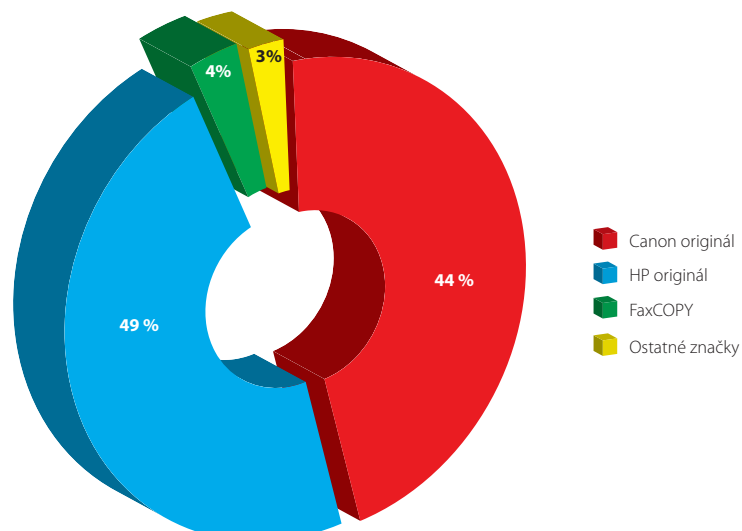
Podiel značiek na obrate atramentových náplní zostáva totožný z celkového zastúpenia značiek na predaji spotrebného materiálu. Atramenty si držali obrat na úrovni minulého roka. Celkový pokles vo výške 0,6% bol spôsobený predajom náhrad, kde bol celkový pokles až 16%. Tento bol spôsobený výpadkami dodávok tovaru od najväčšieho dodávateľa BJ print distribution s.r.o.

	PREDAJ (ks)	2008	2009	2010	zmena 2010 & 2009
(údaje v tis. EUR)	CANON originál	622 €	612 €	600 €	-2%
	HP originál	707 €	653 €	664 €	2%
	Ostatné značky	35 €	49 €	52 €	5%
	Náhrady	58 €	54 €	46 €	-16%
	Spolu	1 424 €	1 371 €	1 362 €	-0,6%

Vývoj obratu atramentových náplní podľa značiek v rokoch 2008 až 2010



Podiel značiek na obrate atramentových náplní 2010



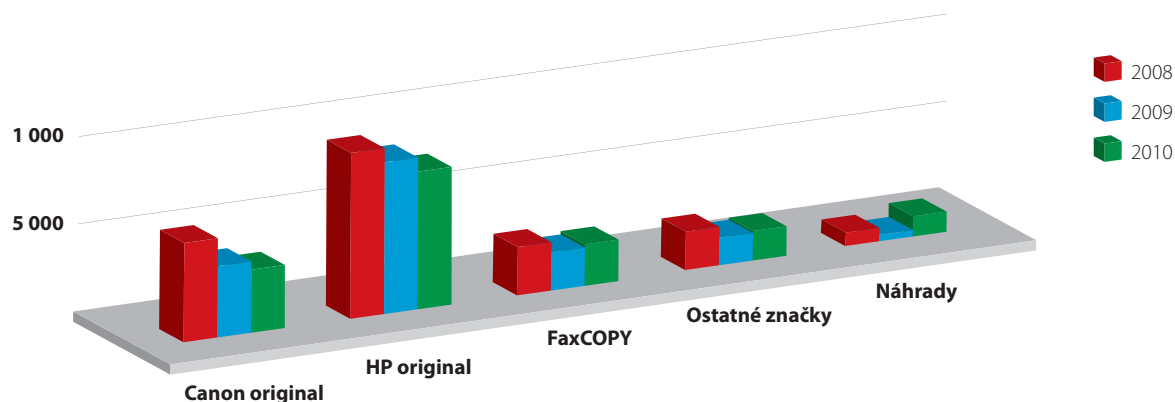
Tonery a tonerové kazety

Oproti atramentovým náplňiam bol pri predaji tonerov a tonerových kaziet medzoročný pokles v obrate vo výške 5,3%. Na tomto čísle má najväčší podiel značka Hewlett-Packard, ktorá si ale zachovala svoje dominantné postavenie pri predaji tonerov a tonerových kaziet. Brand FaxCOPY si neustále zvyšuje svoj podiel na obrate. V tomto roku zaznamenal mierny medzoročný nárast (2%) a na celkovom obrate tonerov a tonerových kaziet dosiahol podiel až 16%. V tejto kategórii spotrebného materiálu má najväčší nárast predaj náhrad a postupne sa zvyšuje aj podiel ostatných značiek.

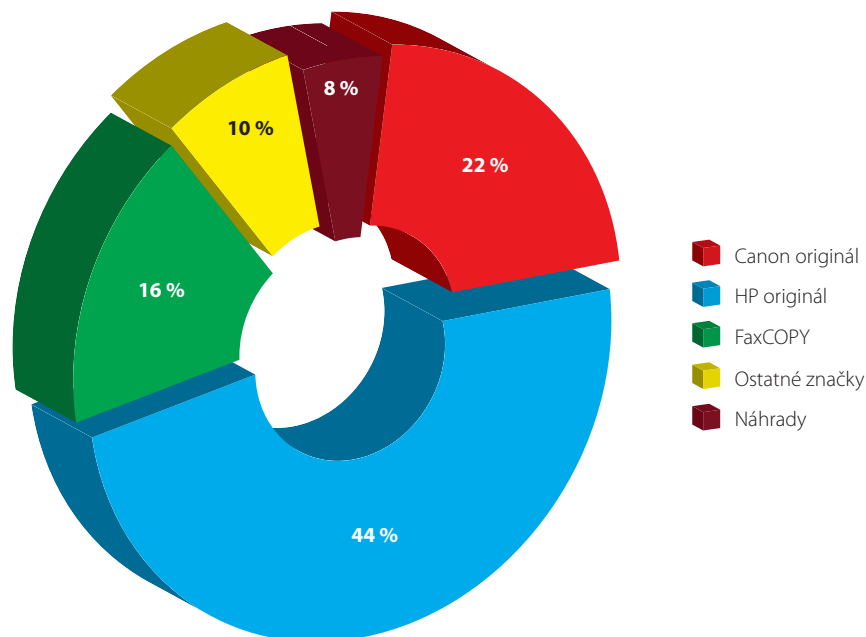
OBRAT (€)	2008	2009	2010	zmena 2010 & 2009
CANON originál	429 €	327 €	309 €	-6%
HP originál	813 €	729 €	625 €	-14%
FaxCOPY	283 €	221 €	227 €	2%
Ostatné značky	166 €	122 €	134 €	10%
Náhrady	99 €	86 €	112 €	30%
Spolu	1 792 €	1 487 €	1 409 €	-5,3%

(údaje v tis. EUR)

Vývoj obratu tonerových náplní podľa značiek v rokoch 2008 až 2010



Podiel značiek na obrate tonerových kaziet v roku 2010

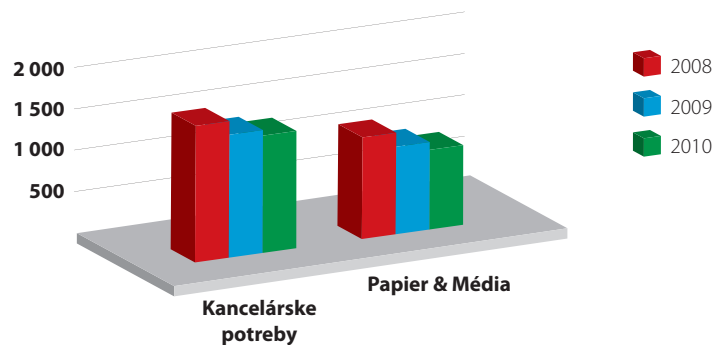


Kancelárske potreby, papiere a média

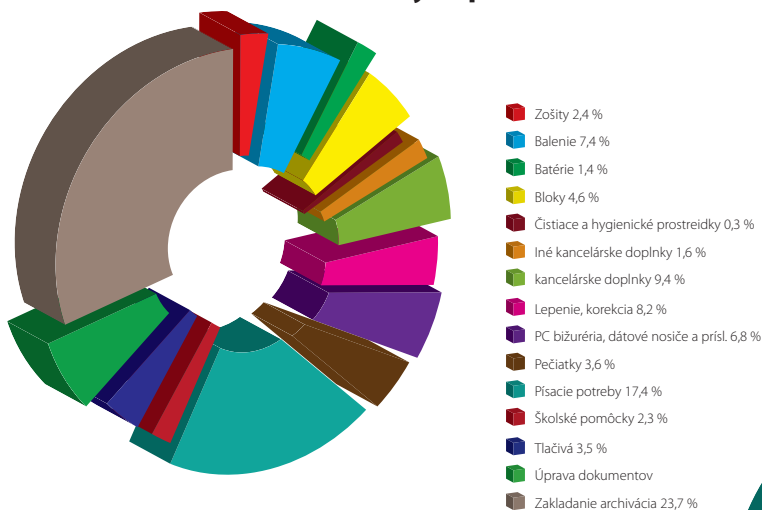
V roku 2010 sa v produktových skupinách kancelárskych potrieb a papierov & médií podarilo zmierniť pokles obratu tržieb oproti predchádzajúcemu roku. V kancelárskych potrebách bol medziročný pokles obratu 2% oproti minuloročným 8%. Papier & médiá poklesli medziročne o 10 %, čo je v porovnaní s minuloročným poklesom (19%) zmiernenie na polovicu. V roku 2010 bol pokles predaja papiera spôsobený opakovaným zvyšovaním ceny papiera zo strany výrobcov a všeobecným trendom šetrenia papiera.

(údaje v tis. EUR)	OBRAT (€)	2008	2009	2010	zmena 2010 & 2009
	Kancelárske potreby	1 366 €	1 256 €	1 233 €	-2%
	Papiere & Médiá	1 044 €	846 €	765 €	-10%
	Spolu	2 411 €	2 102 €	1 999 €	-4,9%

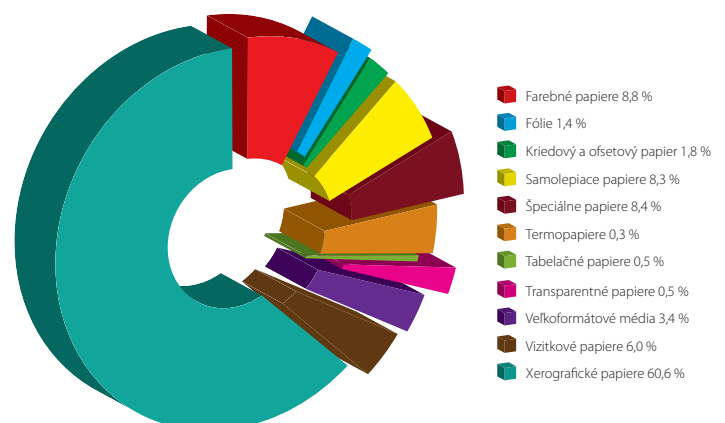
Vývoj obratu v rokoch 2008 až 2010: Kancelárske potreby Papier & Médiá



Štruktúra obratu kancelárskych potrieb v roku 2010



Štruktúra obratu Papiere & Médiá v roku 2010



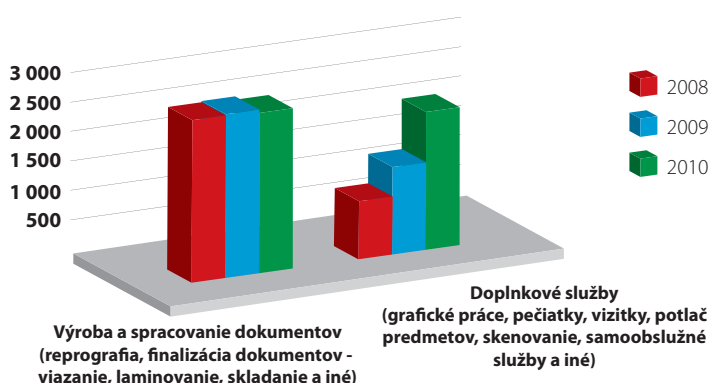
Služby

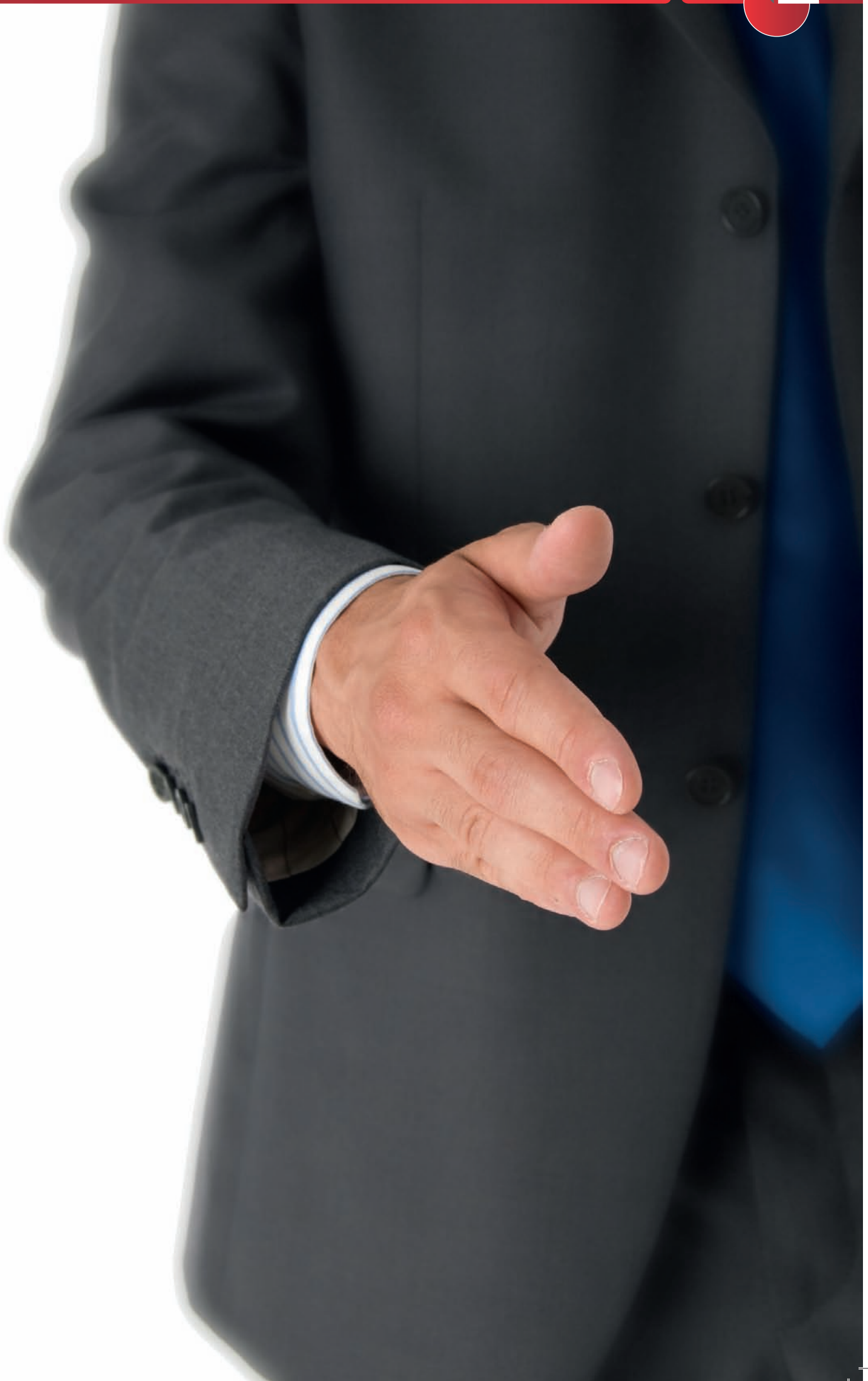
Spoločnosť FaxCOPY poskytuje na svojich pobočkách najkomplexnejšiu ponuku služieb, zameraných hlavne na reprografické služby. V roku 2010 sa spoločnosť FaxCOPY snažila dodržať trend z minulého roku, t.j. zvyšovanie kvality poskytovaných služieb a rozvoj grafických služieb, hlavne potlač predmetov. Podarilo sa zvýšiť dostupnosť služieb na jednotlivých pobočkách a zaviedli sa nové typy grafických darčiekov, čo sa prejavilo aj v medziročnom náraste pri grafických prácach o 55,9% a pri grafických produktoch až o 103,8%.

Veľmi úspešnou poskytovanou službou z hľadiska nárastu je výroba a predaj pečiatok – medziročný nárast na obrate až 64,8%.

Boom zaznamenal predaj lístkov cez Ticketportál, čo bolo spôsobené predpredajom lístkov na MS v hokeji, ktoré sa konali na Slovensku v roku 2011.

OBRAT [tis. €]		2008	2009	2010	zmena 2010 & 2009
SLUŽBY	Výroba a spracovanie dokumentov (reprografia, finalizácia dokumentov - viazanie, laminovanie, skladanie a iné)	2 432 €	2 436 €	2 417 €	-0,8 %
	Doplnkové služby (grafické práce, pečiatky, vizitky, potlač predmetov, skenovanie, samoobslužné služby a iné)	702 €	1 117 €	2 044 €	83,1 %
	Spolu SLUŽBY	3 134 €	3 553 €	4 462 €	25,6 %





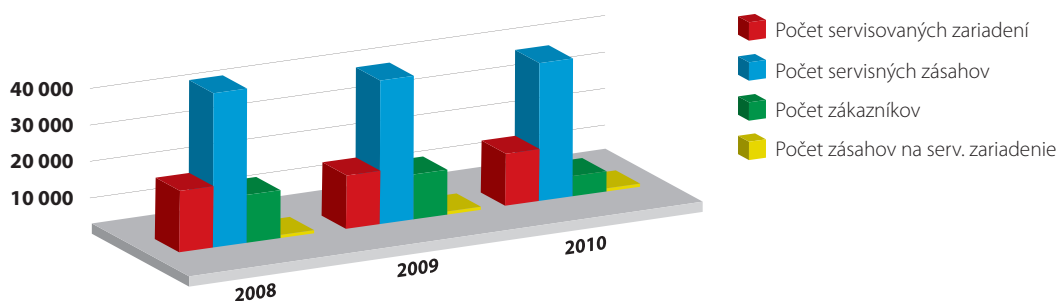
SERVIS

V roku 2010 bol celkový počet technikmi servisovaných zariadení približne na rovnakej úrovni ako v predchádzajúcom roku a to aj napriek poklesu počtu zákazníkov, ktorým bola servisná činnosť poskytnutá. Významnejší pokles v počte servisom obslužených zákazníkov bol spôsobený neustále častejšou potrebou zákazníkov pri poruche „lacnejšieho“ zariadenia a pri súčasnom technologickom trende pristúpiť k rozhodnutiu obstarania nového zariadenia, ktoré aktuálne v oveľa vyššej miere spĺňa očakávania a potreby zákazníka. Ďalším dôležitým aspektom poklesu je postupné znižovanie počtu „zmluvných“ zariadení, ktoré z dlhodobého pohľadu pri vynaložených zdrojoch nenapĺňali očakávania a nebolo možné zo strany servisného oddelenia zabezpečiť ich efektívnu prevádzku.

Celkový počet vykonaných servisných zásahov klesol len nevýrazne. Zámerom je zákazníkovi poskytnúť komplexnú službu, ktorá v sebe zahŕňa on-line prístup k nahlasovaniu porúch, diaľkovú správu zariadenia zabezpečujúcu včasné lokalizovanie a odstránenie poruchy, pravidelné dodávky spotrebného materiálu, odpočty stavu počítadiel a pod..

	2008	2009	2010
Počet serv. zariadení	11 562	8 858	8 552
Počet servisných zásahov	35 840	34 637	34 114
Počet zákazníkov	7 446	6 014	4 723
Počet zásahov na serv. zariadenie	3,1	3,9	4,0

Porovnanie za roky 2008 až 2010



V súlade so vzniknutou situáciou servisné oddelenie v roku 2010 pokračovalo personálnymi zmenami, pričom priemerný počet technikov v tomto roku klesol z 36 na 29. Počet technikmi vykázaných servisných hodín sa znížil z 34527 na 29045.

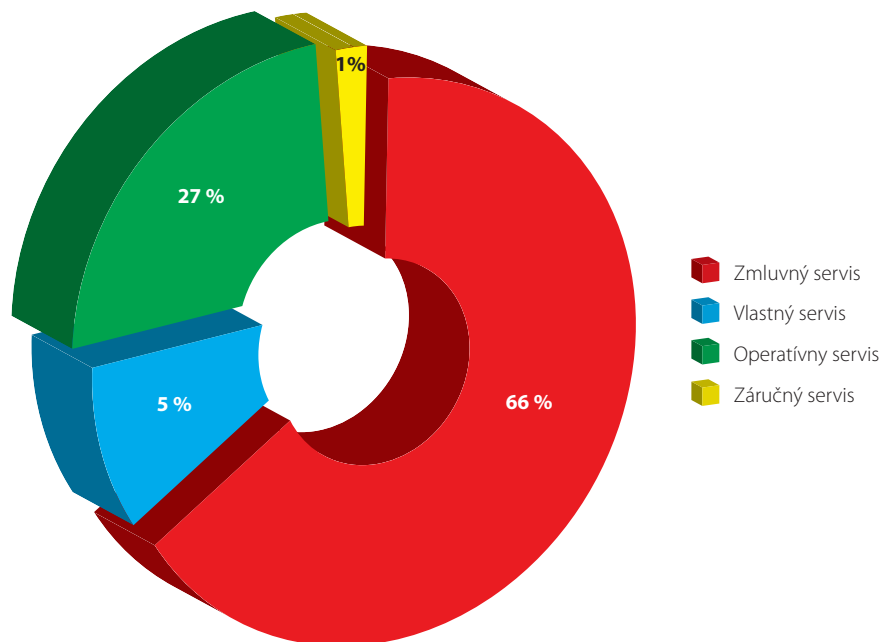
Výrazným znížením počtu servisných technikov pri 16 % poklese počtu servisných zásahov sa podarilo zvýšiť efektivitu využívania pracovného fondu technikov pri výkone samotného servisu zhruba o 5%, v roku 2010 bol mesačný priemer servisných hodín na jedného technika 83,5 hod.

	2008	2009	2010
Počet technikov	43	36	29
Počet vykázaných hodín	35 800	34 528	29 045
Výkon technika (hod./ mes.)	69,4	79,9	83,5

V štruktúre servisných výkonov z pohľadu servisných hodín vykázaných technikmi sa prejavuje aktuálny vývoj, ktorý odzrkadľuje neustály nárast podielu zmluvného servisu. Podiel zmluvného servisu na celkovom výkone servisu bol v roku 2010 66,87 % a podiel operatívneho servisu k celkovému výkonu servisu 22,70%. Tento vývoj je vo veľkej miere spôsobený potrebami zákazníkov, ktorí čoraz vo väčšej miere pri obstaraní stredných a väčších tlačových resp. multifunkčných riešení uprednostňujú komplexnú servisnú starostlivosť vo forme zmluvného servisu pred operatívnym servisom ako aj skutočnosťou, že pokračuje trend permanentného obmieňania technológií z kategórie „lacných“ zariadení, pri ktorých sa akýkoľvek servis v porovnaní s možnosťou obstarania nového, často krát lacnejšieho zariadenia stáva nerentabilným. Výrazný vplyv na postupný pokles operatívneho servisu má zníženie počtu servisných technikov, ktorí operatívny servis v minulosti vykonávali.

Podiel záručného servisu sa dlhodobo pohybuje na akceptovateľnej úrovni 1%. Podiel vlastného servisu je tvorený servisnými zásahmi na vlastných režijných strojoch a tvorí 5 % z celkového objemu vykázaných servisných hodín.

Štruktúra servisných výkonov v roku 2010

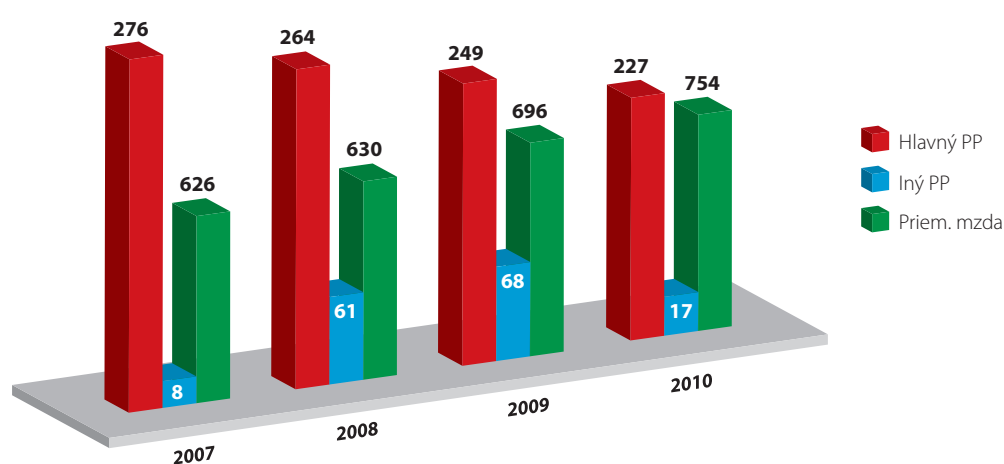


ZAMESTNANCI

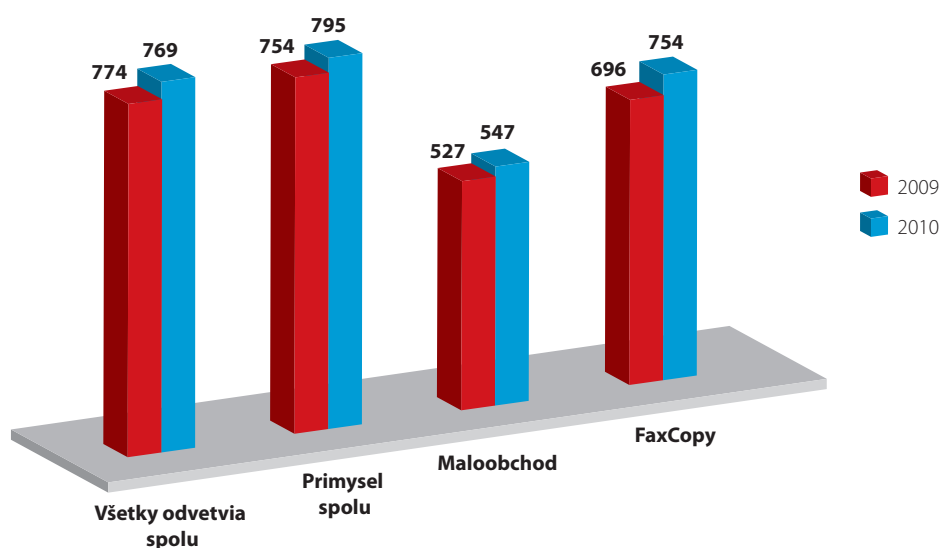
Spoločnosť FaxCopy, a.s. zamestnávala v roku 2010 dovedna priemerne 244 pracovníkov, z toho 227 pracovníkov v trvalom pracovnom pomere (pokles o 9% voči roku 2009) a 17 pracovníkov v brigádničkom alebo inom pracovnom pomere (pokles voči roku 2009 o 75%). V počtoch pracovníkov nie sú zahrnutí pracovníci v mimoevidenčnom stave (materská dovolenka, dlhodobá PN, výkon trestu a pod.).

Priemerná hrubá mzda pracovníka FaxCopy dosiahla v roku 2010 výšku 754 EUR, čo je nárast o 8,3 % voči roku 2009 (priemerná čistá mzda 548 EUR). Podľa údajov SŠÚ dosiahla priemerná hrubá mzda v SR za rok 2010 hodnotu 769 EUR a v odvetví maloobchod 547 EUR.

Vývoj počtu zamestnancov a priemernej hrubej mzdy



Priemerná hrubá mzda v rôznych odvetviach a Fax Copy 2009 - 2010



¹Pracovníci v hlavnom aj brigádničkom PP, ktorí neodpracovali vo FaxCopy celý rok, sú započítaní do celkovej počtu alikvotne vzhľadom na odpracovanú časť roka.

²Pracovníci v brigádničkom pracovnom pomere majú vždy skrátený pracovný úväzok (max. 50% úväzku v riadnom PP). Počet pracovníkov v brigádničkom pracovnom pomere je prepočítaný na plný ekvivalentný pracovný úväzok.

³Len pracovníci v hlavnom pracovnom pomere bez vrcholového manažmentu.

MAJETKOVÉ ÚČASTI

Spoločnosť FaxCopy, a.s. Bratislava je vlastníkom 100% akcií dcérskej spoločnosti FaxCopy, a.s. Brno, Vinařská 460/3, 603 00 Brno a dcérskej spoločnosti MPC 2002 Super Kft., Stefánia út. 57/B, HU-114 Budapest.

Predmet činnosti obidvoch dcérskejších spoločností je zhodný s predmetom podnikania slovenskej materskej spoločnosti. Obe spoločnosti v roku 2010 nevykonávali podnikateľskú činnosť.



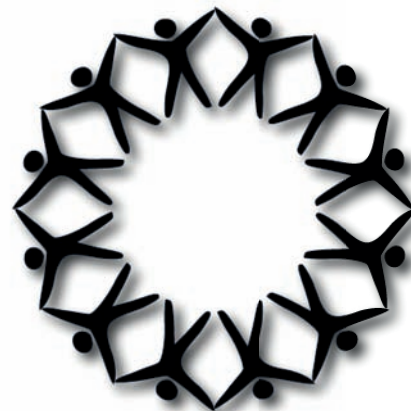
ÚČTOVNÉ VÝKAZY

SÚVAHA (všetky údaje v tis. EUR)

	2007	2008	2009	2010
AKTÍVA CELKOM	7 573	7 215	7 358	6 580
Stále aktíva	4 039	4 162	4 273	3 854
• Nehmotný investičný majetok	13	8	13	37
• Hmotný investičný majetok	4 026	4 154	3 951	3 793
• Finančné investície			310	24
Obežné aktíva	3 455	2 988	3 010	2 676
• Zásoby	1 662	1 827	1 643	1 508
• Dlhodobé pohľadávky	215	488	59	78
• Krátkodobé pohľadávky	1 487	613	1 161	1 001
• Finančný majetok	92	60	147	89
Ostatné aktíva	78	65	74	50
PASÍVA CELKOM	7 573	7 215	7 358	6 580
Vlastné imanie	3 057	3 307	3 281	2 746
• Základné imanie	332	282	252	238
• Kapitálové fondy	-96	-75		-286
• Zákonný rezervný fond	156	156	156	156
• HV minulých rokov	2 394	2 481	2 825	2 601
• HV účtovného obdobia	271	462	47	37
Cudzí zdroje	4 515	3 909	4 077	3 834
• Rezervy	93	84	73	59
• Dlhodobé záväzky	144	228	318	397
• Krátkodobé záväzky	1 704	1 814	1 399	1 677
• Bankové úvery	2 574	1 782	2 286	1 701
KVÓTA VLASTNÉHO KAPITÁLU	40,4%	45,8%	44,6%	41,7%

VÝKAZ ZISKOV A STRÁT (všetky údaje v tis. EUR)

	2007	2008	2009	2010
VÝNOSY	17 858	16 297	14 387	14 569
Predaj tovaru	11 393	10 347	8 621	8 589
Služby a vlastné výroby	5 111	5 535	5 675	5 925
Predaj investičného majetku	1 124	217	51	27
Použitie a zrušenie rezerv	97	0	0	0
Zúčtovanie opravných položiek	14	0	0	0
Ostatné prevádzkové výnosy	26	91	27	28
Finančné výnosy	94	107	13	0
NÁKLADY	17 505	15 722	14 320	14 514
Náklady na predaný tovar	8 760	7 663	6 477	6 618
Výrobná spotreba	3 136	3 357	3 266	3 468
Osobné náklady	2 763	2 890	2 999	2 891
Dane a poplatky	101	100	72	65
Odpisy investičného majetku	1 160	1 192	1 213	1 195
Zost. cena predaného majetku	1 147	198	74	83
Tvorba rezerv	93	0	-7	4
Ostatné prevádzkové náklady	79	71	82	76
Finančné náklady	268	251	144	114
Mimoriadne náklady	0	0	0	0
Hosp. výsl. pred zdanením	353	577	67	54
Daň z príjmov	82	114	20	17
Hosp. výsl. po zdanení	271	462	47	37



SOCIÁLNY FOND

ČERPANIE SOCIÁLNEHO FONDU ZA ROK 2010

Počiatkový stav	16 188 €
Dotácia rok 2010	11 987 €
Plnenie(čerpanie) stravovanie	7 395 €
Zostatok k 31.12.2010	20 780 €

Rozpis čerpania

Stravné lístky	7 395 €
----------------	---------

Spoločnosť v súlade s platnými predpismi aj v roku 2010 naplňala sociálny fond. Celkový príjem (vrátane zostatku z roku 2009) do sociálneho fondu dosiahol v roku 2010 výšku 28 175 € pri čerpaní 7 395 €. 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. Stav fondu k 31.12.2010 je 20 780 €.



SPRÁVA DOZORNEJ RADY

Dozorná rada v priebehu roka 2010 sledovala vývoj firmy priebežne a zároveň bola predstavenstvom informovaná o vývoji spoločnosti a jej strategických zámeroch.

Za toto obdobie zasadala dozorná rada jedenkrát a plnila úlohy v súlade so stanovami spoločnosti.

Dozorná rada kontrolovala čerpanie sociálneho fondu a jeho čerpanie a po preskúmaní požiadavky RM p. Gieciovej DR schválila finančný príspevok zo SF dlhodobo chorej zamestnankyni FaxCopy.

Po oboznámení sa a preskúmaní výsledkov hospodárenia spoločnosti za rok 2010 doporučila dozorná rada akcionárom schváliť ročnú účtovnú uzávierku za rok 2010 overenú spoločnosťou Fax & Copy Consult spol. s r.o. Bratislava.

Dozorná rada ďakuje predstavenstvu za spoluprácu a pracovníkom spoločnosti za pracovné výsledky dosiahnuté v roku 2010 a do ďalšieho obdoba želá veľa pracovných úspechov.

V Bratislave 09.5.2011.

Jana Babaríková
predsedkyňa dozornej rady



SPRÁVA NEZÁVISLÉHO AUDÍTORA

pre akcionárov spoločnosti FaxCopy a.s.

Uskutočnil som audit priloženej účtovnej závierky spoločnosti FaxCopy a.s., ktorá obsahuje súvahu k 31. decembru 2010, výkaz ziskov a strát a poznámky za rok končiaci k tomuto dátumu, ako aj prehľad významných účtovných zásad a účtovných metód a ďalších vysvetľujúcich poznámok.

Zodpovednosť štatutárneho orgánu za účtovnú závierku

Štatutárny orgán je zodpovedný za zostavenie tejto účtovnej závierky, ktorá poskytuje pravdivý a verný obraz v súlade so zákonom o účtovníctve č. 431/2002 Z.z. v znení neskorších predpisov (ďalej len „zákon o účtovníctve“) a za interné kontroly, ktoré štatutárny orgán považuje za potrebné pre zostavenie účtovnej závierky, ktorá neobsahuje významné nesprávnosti, či už v dôsledku podvodu alebo chyby.

Zodpovednosť audítora

Mojou zodpovednosťou je vyjadriť stanovisko na túto účtovnú závierku na základe môjho auditu. Audit som vykonal v súlade s Medzinárodnými audítorskými štandardmi. Podľa týchto štandardov mám dodržiavať etické požiadavky, naplánovať a vykonať audit tak, aby som získal primerané uistenie, že účtovná závierka neobsahuje významné nesprávnosti.

Súčasťou auditu je uskutočnenie postupov na získanie audítorských dôkazov o sumách a údajoch vykázaných v účtovnej závierke. Zvolené postupy závisia od úsudku audítora, vrátane posúdenia rizika významných nesprávností v účtovnej závierke, či už v dôsledku podvodu alebo chyby. Pri posudzovaní tohto rizika audítor berie do úvahy interné kontroly relevantné pre zostavenie a objektívnu prezentáciu účtovnej závierky v účtovnej jednotke, aby mohol navrhnúť audítorské postupy vhodné za daných okolností, nie však za účelom vyjadrenia názoru na účinnosť interných kontrol účtovnej jednotky. Audit ďalej zahŕňa vyhodnotenie vhodnosti použitých účtovných zásad a účtovných metód ako aj primeranosti účtovných odhadov, ktoré urobil štatutárny orgán, ako aj vyhodnotenie celkovej prezentácie účtovnej závierky.

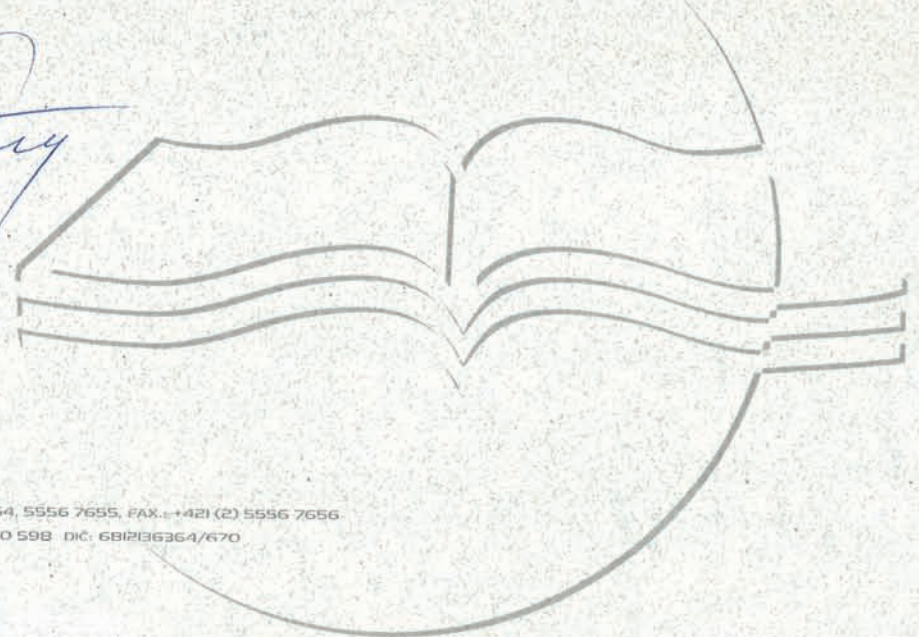
Som presvedčený, že audítorské dôkazy, ktoré som získal, poskytujú dostatočné a vhodný základ pre moje audítorské stanovisko.

Stanovisko

Podľa môjho stanoviska, účtovná závierka poskytuje vo všetkých významných súvislostiach pravdivý a verný obraz finančnej situácie spoločnosti FaxCopy a.s. k 31. decembru 2010 a výsledku jej hospodárenia za rok končiaci k uvedenému dátumu v súlade so Zákonom o účtovníctve.

Bratislava, 5. apríla 2011

Ing. Peter Králik
Licencia SKAU č. 863



PREHĽAD POBOČIEK



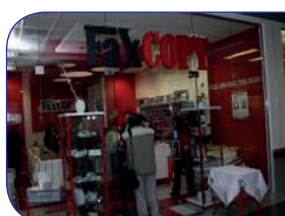
Bratislava
Bajkalská 22/a



Bratislava
Mickiewiczova 4



Bratislava
Seberniho 1



Bratislava
Tower 115 - Pribinova 25



Bratislava
Domárska 15 (ústredie)



Bratislava
Galvaniho 15/B



Bratislava
AUPARK - Einsteinova 18



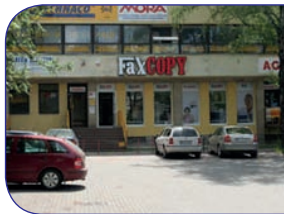
Bratislava
Vajnorská 98/D



Bratislava
Vlastenecké námestie 3



Brezno
Rázusova 3



Banská Bystrica
J. Kráľa 3



Banská Bystrica
Horná 16



Komárno
Dunajské nábřežie 2



Košice
Hurvíčka 22



Levice
Sv. Michala 4



Liptovský Mikuláš
Ulica 1.mája 32



Lučenec
Zlatá ulička



Martin
Vajanského námestie 2



Nitra
Štúrova 18



N. Mesto n. Váhom
Hviezdoslavova 19



Pezinok
Holubyho 28



Piešťany
Wintereva 8



Poprad
Ulica 1.mája 19/220



Prešov
Hlavná 105



Prešov
Tkáčka 2



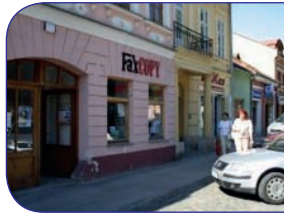
Prievidza
M. Miška 20D



Ružomberok
Mostová 10



Senica
Štefánikova 697



Spišská Nová Ves
Zimná 83



Šala
Vičianska 14



Topoľčany
Krúšovská 40



Trenčín
Palackého 29



Trnava
Paulínska 24



Zvolen
Kozáčka 10



Žiar nad Hronom
Ul. Š. Moyzeša 54



Žilina
D. Diabča 33

FaxCOPY

