

FaxCOPY

FaxCopy, a.s.
Bratislava

Výročná správa

2006

Vážené dámy a páni,

rok 2006 sa pri spätnom pohľade javí na jednej strane ako rok úspešný – spoločnosť dosiahla rekordný zisk, na druhej strane sa však nepodarilo splniť všetky plánované úlohy, najmä nebola dokončená transformácia modelu riadenia spoločnosti na regionálny systém a tiež sa nepodarilo zastaviť pokles tržieb sa služby s vyššou pridanou hodnotou.

Svoju činnosť spoločnosť FaxCopy tradične orientuje do troch základných smerov: predaj a poskytovanie služieb na predajniach („predajné“), obchodná činnosť orientovaná na väčších zákazníkov („obchod“) a servisná činnosť („servis“).

Predajne.

V oblasti predajní nedošlo v roku 2006 k zásadnejším zmenám. Pribudla nová predajňa v Banskej Bystrici (ul. J. Kráľa) a kompletne bola zrekonštruovaná pôvodná banskobystriická predajňa na Hornej ulici. Rozsiahlejšou prestavbou prešli aj bratislavské predajne na Bajkalskej a Vajnorskej ulici. Pre dlhodobú nerentabilnosť bola od 1.7.2006 zrušená predajňa v Bratislave na Ilkovičovej ulici (v objekte Fakulty elektrotechniky a informatiky).

Sortimentná skladba tovaru predávaného v predajniach a poskytovaných služieb sa zásadne oproti minulosti nezmenila. V oblasti prístrojovej techniky je pozorovateľný presun z oblasti jednoúčelových atramentových zariadení smerom k laserovým multifunkčným prístrojom. Významným rozšírením portfólia boli notebooky a LCD monitory. Po skúšobných predajoch v roku 2005 sa podarilo v roku 2006 dosiahnuť v tejto oblasti zaujímavé počty. Jedná sa o veľmi perspektívnu oblasť, ktorej budem aj v budúcnosti venovať veľkú pozornosť. Doplnený bol spotrebný materiál do kancelárskych strojov ďalších značiek (okrem Canon a HP) a rozšírený bol opäť sortiment kancelárskych potrieb, i keď v tejto oblasti máme ešte veľké rezervy najmä v skompletovaní a unifikácii ponuky.

V oblasti služieb dochádza k poklesu objemu čiernobieleho kopírovania a tlače, avšak súčasne rastie oblasť farebnej tlače. Pomalšie, ako by sme si želali, sa rozvíjala aj oblasť veľkoplošnej tlače. Zaujímavý je nárast v oblasti poskytovania grafických služieb, i keď aj tu sú ešte veľké rezervy. V súčasnosti sa jedná najmä o jednoduchú prípravu tlače alebo jednoduchú úpravu grafiky. Do budúcnosti musíme poskytnúť sofistikovanejšie služby na vyššej úrovni, ktoré je zákazník ochotný lepšie zaplatiť, najmä tvorbu grafiky, dtp služby a pod..

Obchodná činnosť.

Aktívna obchodná činnosť zameraná na stredných a väčších zákazníkov bola vymedzená v minulosti ako jedna z priorít spoločnosti, bohužiaľ sa však nepodarilo naplniť zámer výrazne v tejto oblasti rásť. V budúcnosti bude potrebné venovať budovaniu ako centrálnemu obchodnému oddeleniu, tak aj siete regionálnych obchodných zástupcov výrazne viac pozornosti a zdrojov.

Servis.

V náväznosti na vytváranie novej organizačnej štruktúry sa v dotknutých regiónoch menila aj organizačná štruktúra servisu.

V centrále spoločnosti bol kompletne zreorganizovaný ústredný dispečing s jednotným telefónnym číslom a s celoslovenskou pôsobnosťou. Pracovníci personálne posilneného dispečingu prešli špecializovanými komunikačnými školeniami tak, aby boli pripravené na

vysokej úrovni zvládnuť komunikáciu so zákazníkmi a riadiť celoslovenskú sieť servisných technikov. Transformácia dispečingu bude zavŕšená v roku 2007 premiestnením do nových moderne vybavených priestorov a adekvátnym technickým vybavením.

Z novo vytvorených regionálnych centier boli kompletne vyčlenení servisní technici, ktorí sú v novej schéme priamo riadení centrálnym dispečingom. Cieľom je skrátiť priemernú dobu od nahlásenia po vykonanie servisného zásahu ako aj umožniť užšiu špecializáciu technikov a tým aj zlepšiť kvalitu a efektívnosť servisu.

Organizačná štruktúra.

Pokračovalo budovanie novej regionálnej organizačnej štruktúry spoločnosti. K regiónu Bratislava, ktorý vznikol už v roku 2005, pribudli regióny TT/NR (oblasť Trnava, Senica, Nitra, Levice, Komárno a Šaľa) a TN (Hlohovec, Piešťany, Nové Mesto nad Váhom, Trenčín, Prievidza a Topoľčany). Problémy najmä v oblasti personálnej ale aj organizačno-technickej, prejavivšie sa spätne aj v regióne Bratislava, ktoré zmenu sprevádzali, spôsobili odklad vytvárania ďalších regiónov. V druhej polovici roku 2006 sa podarilo situáciu stabilizovať, takže je predpoklad, že transformácia organizačnej štruktúry bude v roku 2007 úspešne zavŕšená.

Ľudské zdroje.

V personálnej oblasti pokračoval aj v roku 2006 nepriaznivý trend zvyšovania fluktuácie pracovníkov, a to ako z príčin vonkajších (viac pracovných príležitostí, možnosť práce v zahraničí v rámci EU), tak aj vnútorných (zlá, resp. žiadna personálna starostlivosť, skostnatený málo motivačný systém odmeňovania). Náročnou úlohou do budúcnosti bude toto zmeniť.

Logistika.

V roku 2006 si spoločnosť úspešne otestovala model distribúcie tovaru prostredníctvom externých dopravcov. Tento model sa ukázal ako rýchlejší, pružnejší a po ekonomickej stránke minimálne nie drahší, ako model distribúcie tovaru vlastnými prostriedkami. Budeme do budúcnosti pokračovať v zmenách týmto smerom s cieľom postupného úplného vytlačenia logistiky do externého prostredia.

Systém manažérstva kvality.

Jednou z najnáročnejších úloh roku 2006 v oblasti riadenia bolo zavedenie systému manažérstva kvality podľa normy ISO9000. Túto úlohu sa podarilo splniť a v závere roka spoločnosť FaxCopy získala príslušný certifikát po tom, čo systém úspešne zaviedla.

Zahraničné aktivity.

FaxCopy má dve zahraničné dcérske firmy v Maďarsku a ČR. FaxCopy Kft. Budapest nevyvíja zatiaľ žiadnu pravidelnú obchodnú činnosť. FaxCopy a.s. Brno prevádzkuje jednu predajňu v Brne, ktorá vykázala v roku 2006 opäť výraznú stratu, teda zámer túto predajňu stabilizovať sa zatiaľ nepodarilo naplniť.

Karol Dittinger
predseda predstavenstva

Orgány spoločnosti

Predstavenstvo

Ing. Karol Dittinger, predseda
Ing. Vladimír Ondrejčák
Ing. Oliver Kováč

Dozorná rada

Ing. Janka Babaríková, predseda
Ing. Margita Lettrichová
Ľubomír Rohoň

Výkonné vedenie

Ing. Vladimír Ondrejčák, generálny riaditeľ
Ing. Katarína Hrnčárová, vedúca produktového managemetu
Ing. Miroslav Pekár, vedúci logistiky
Ing. Oskar Kőszeghy, vedúci servisu
Ing. Karol Dittinger, finančný riaditeľ
Ing. Oliver Kováč, obchodný riaditeľ

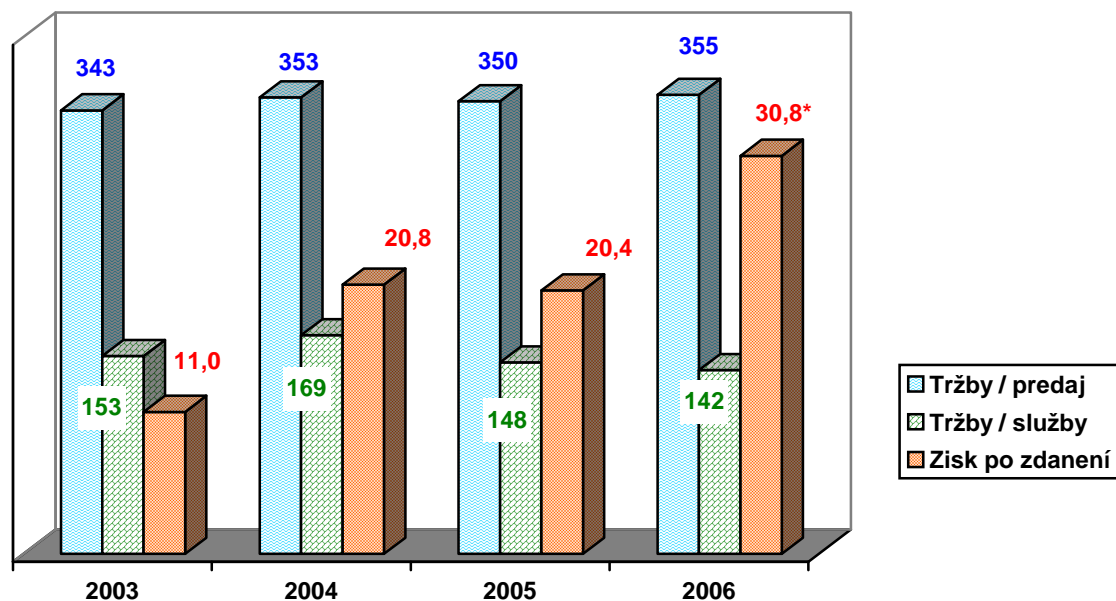
Základné ukazovatele

(údaje v tis. Sk)

	2003	2004	2005	2006
Tržby spolu	496.131	522.560	497.926	496.288
• predaj tovaru	343.157	353.195	349.772	354.736
• služby	152.974	169.365	148.154	141.552
Zisk pred zdanením	13.921	25.949	26.632	38.298*
Daň z príjmu	2.947	5.125	5.257	7.517
Zisk po zdanení	10.974	20.824	20.375	30.781

* zahrnutý aj mimoriadny zisk vo výške 15,8 mil. Sk získaný mimoriadnym predajom nehnuteľného majetku

Obrat a zisk FaxCopy, a.s. (údaje v mil. sk)

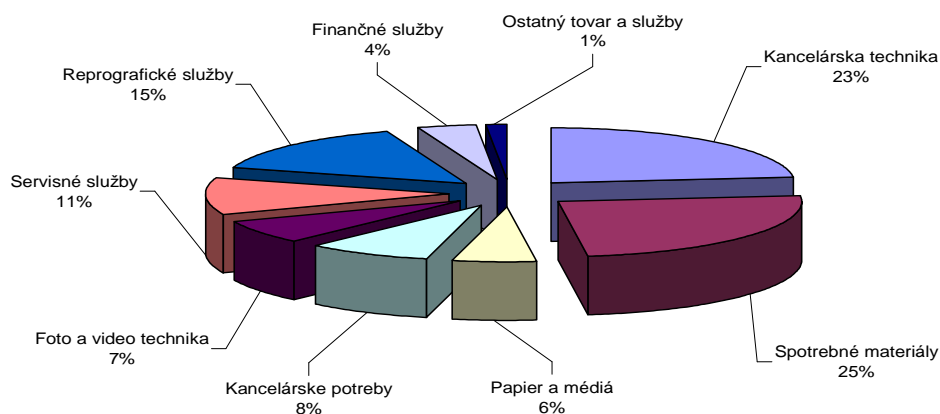


FaxCOPY v roku 2006 – produkty & služby

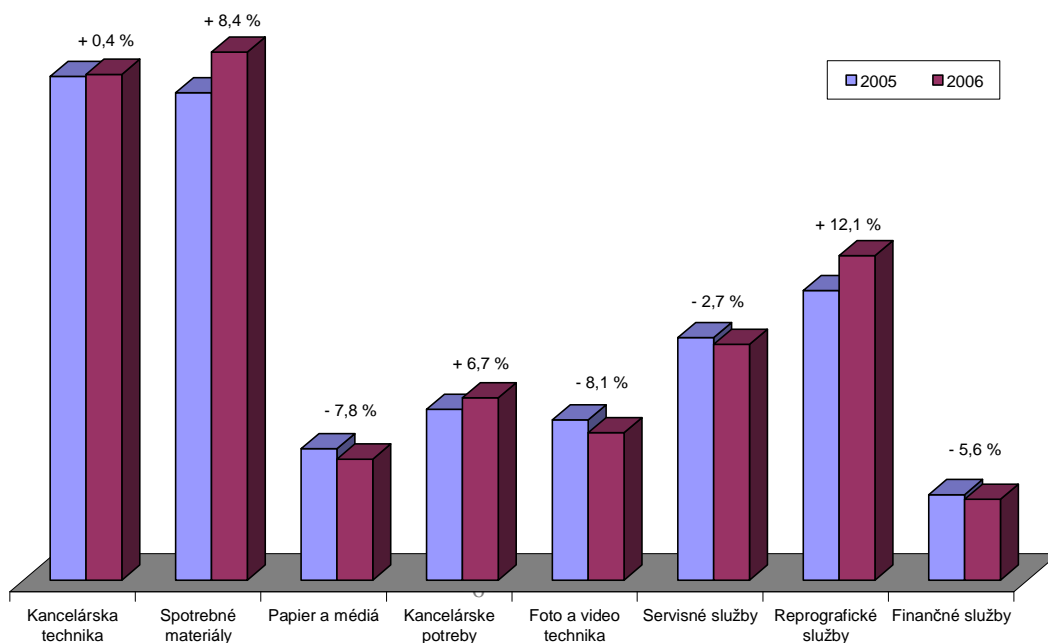
Nosným cieľom FaxCopy v roku 2006 bolo zvyšovanie kvality produktov a služieb a uspokojenie náročných a rôznorodých požiadaviek zákazníkov. Veľká pozornosť je neustále venovaná kvalite produktov ako aj procesu predaja a poskytovania služieb zákazníkom. Kvalita ponúkaných produktov je zabezpečená portfóliom popredných svetových značiek, ako sú Canon, Hewlett-Packard, Panasonic, 3M, ap. V oblasti služieb čoraz viac rozhoduje kvalita a komplexnosť ponuky. Doterajšie výsledky a zámery spoločnosti FaxCopy zaručujú aj do budúcnosti neustále zlepšovanie úrovne produktov a služieb poskytovaných zákazníkom.

Celkové tržby spoločnosti za rok 2006 dosiahli medziročný nárast 2,6%, tj. 518,3 mil. Sk.

Štruktúra obratu FaxCopy podľa segmentov



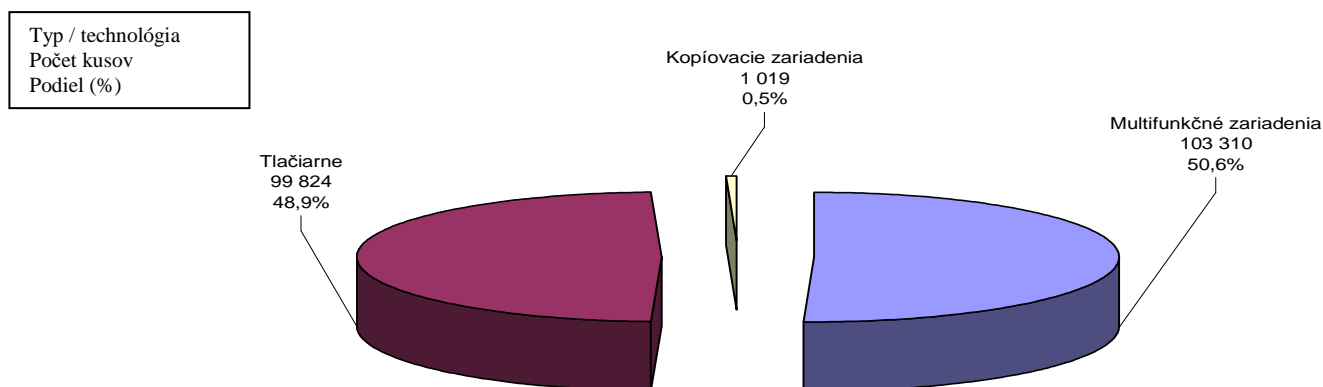
Medziročný vývoj obratu FaxCopy v jednotlivých segmentoch



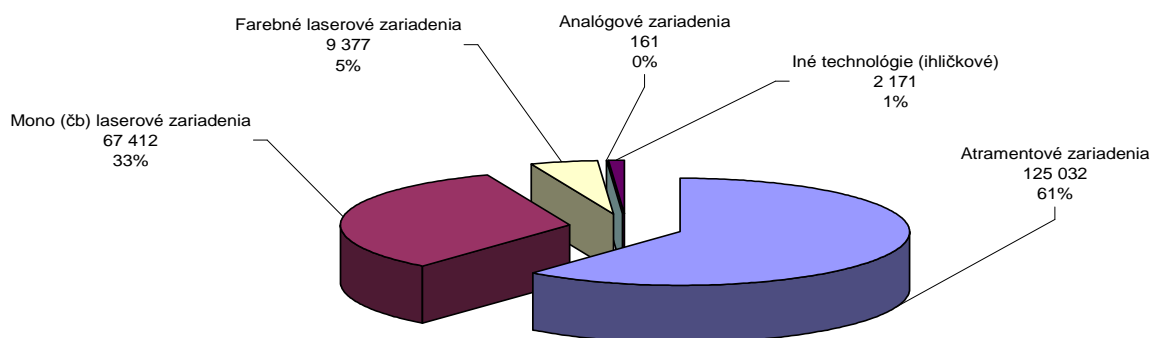
SLOVENSKÝ TRH KANCELÁRSKÝCH PERIFÉRNÝCH ZARIADENÍ

Medziročný vývoj slovenského trhu kancelárskych zariadení v roku 2006 zaznamenal pokles celkového počtu umiestnených zariadení o 0,8%. Najväčší pokles zaznamenali analógové zariadenia, čo je dané končiacou technológiou. Najväčší nárast, až 23,6%, bol dosiahnutý pri zariadeniach s farebnou laserovou technológiou. Vedúcu pozíciu na trhu periférnych zariadení s podielom 52,4% si zachovala značka Hewlett-Packard, značka Canon s podielom 13,9% je na druhom mieste a trojicu najpredávanejších značiek na slovenskom trhu uzatvára značka Lexmark s 11,5%-ným trhovým podielom.

Slovenský trh kancelárskych periférnych zariadení podľa typu produktu



Slovenský trh kancelárskych periférnych zariadení podľa technológie



Poznámka : Údaje o celkovom slovenskom trhu periférnych kancelárskych zariadení sú zo zdrojov agentúry IDC. Všetky porovnania sú na báze počtu zariadení umiestnených na trhu, porovnania nezohľadňujú finančné objemy.

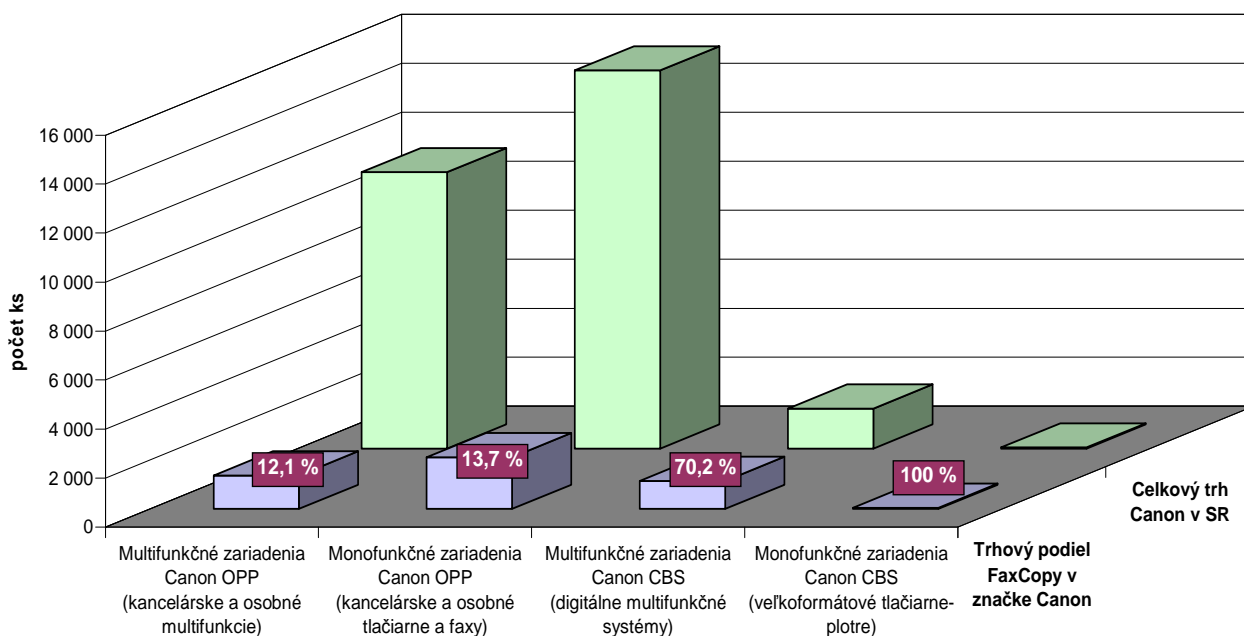
TRHOVÝ PODIEL FAXCOPY V SR

Celkový podiel FaxCopy na slovenskom trhu kancelárskych periférnych zariadení dosiahol v roku 2006 3,7%. V značke Canon dosiahlo FaxCopy až 16,4%-ný podiel na slovenskom trhu, v značke Hewlett-Packard 2,2%, v ostatných značkách 0,8%.

Silná pozícia spoločnosti FaxCopy na trhu je v segmente digitálnych multifunkčných systémov, kde trhovú podiel v značke Canon je až 70,2%. Stabilné postavenie na trhu je dané prepracovanými obchodnými riešeniami prispôbobenými na mieru rôznym typom zákazníkov a poskytovaním komplexnej servisnej záručnej a pozáručnej starostlivosti.

FaxCopy vyvíja veľké úsilie na udržanie pozície na trhu zabezpečovaním školení pre predajcov a servisných technikov predovšetkým vo sfére vyvíjajúcich sa technológií, ale aj vo všetkých ostatných oblastiach činností nevyhnutných na bezproblémový chod spoločnosti.

Trhový podiel FaxCopy v SR v značke Canon

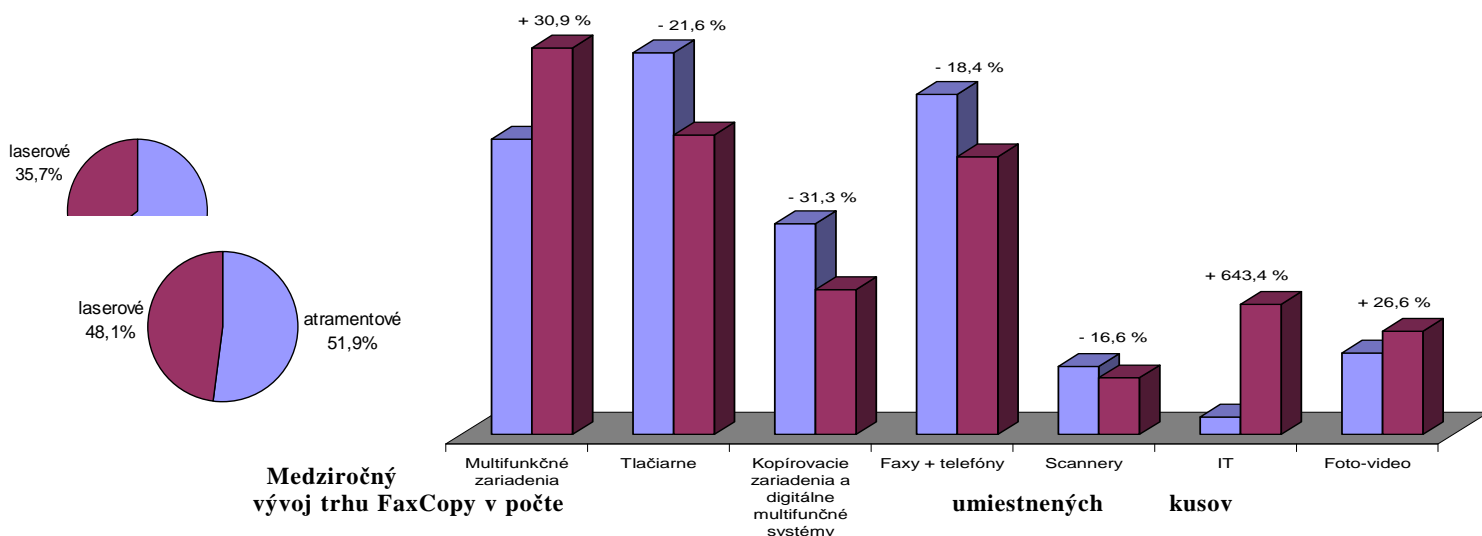
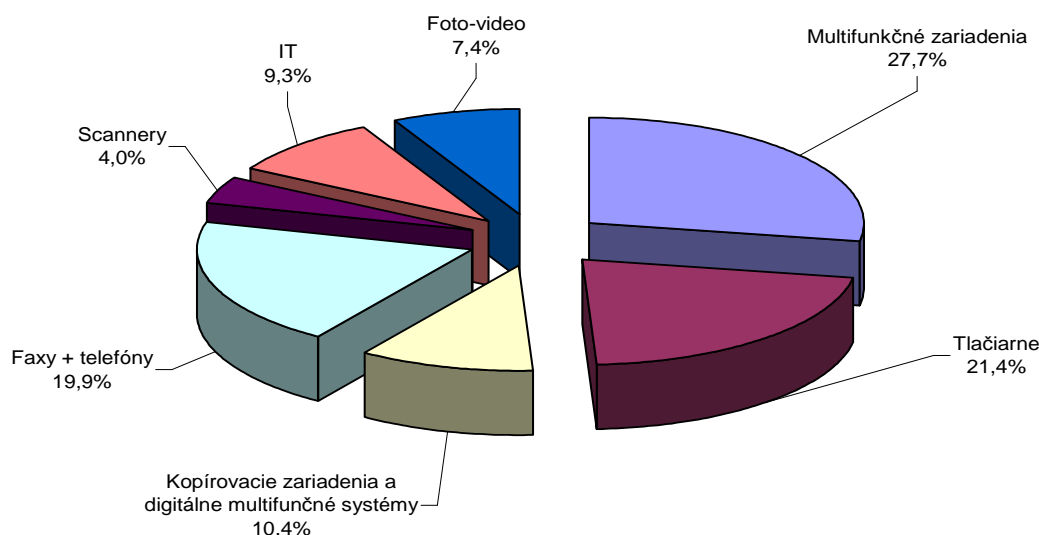


Poznámka : Údaje o celkovom trhu v SR a podiele spoločnosti FaxCopy sú porovnávané podľa zdrojov agentúry IDC a Canon Slovakia. Všetky porovnania sú na báze počtu zariadení umiestnených na trhu, porovnania nezohľadňujú finančné objemy.

FAXCOPY TRH KANCELÁRSKEJ TECHNIKY

Vývoj predaja periférnych kancelárskych zariadení vo FaxCopy kopíroval vývoj na slovenskom trhu. Najprogressívnejší medziročný nárast 31% bol dosiahnutý v predaji multifunkčných zariadení, pričom zariadenia s laserovou technológiou rástli dynamickejšie ako atramentové multifunkčné zariadenia. V segmente monofunkčných zariadení - tlačiarne a kopírovacích prístrojoch, pokračoval klesajúci trend predaja. Vo foto a video technike s takmer 100%-ným portfóliom značky Canon dosiahla spoločnosť FaxCopy nárast počtu predaných kusov o takmer 27%, z čoho segment digitálnych fotoaparátov vzrástol o 52%. Rozšírenie produktového portfólia o IT techniku (najmä notebooky) sa osvedčilo ako krok správnym smerom a hneď v prvom roku si našlo svoje miesto na trhu. Podiel IT techniky na celkovej počte umiestnených kusov kancelárskych zariadení spoločnosťou FaxCopy bol 9,3%.

FaxCopy trh kancelárskej techniky v počte umiestnených kusov podľa typu produktu

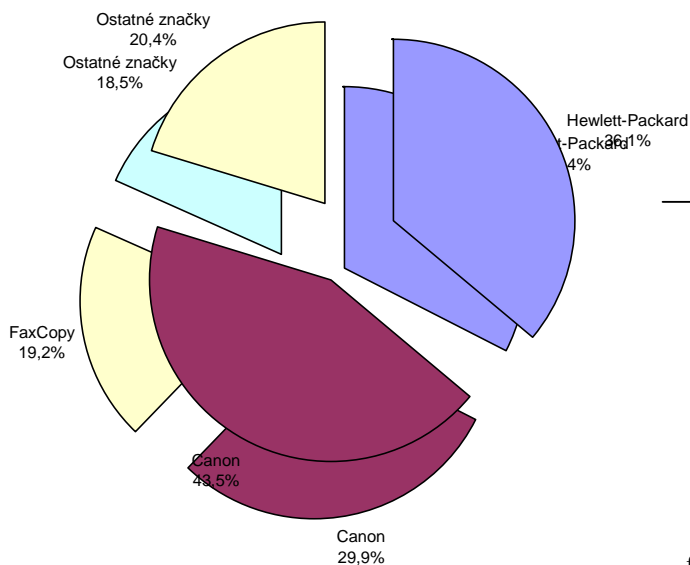
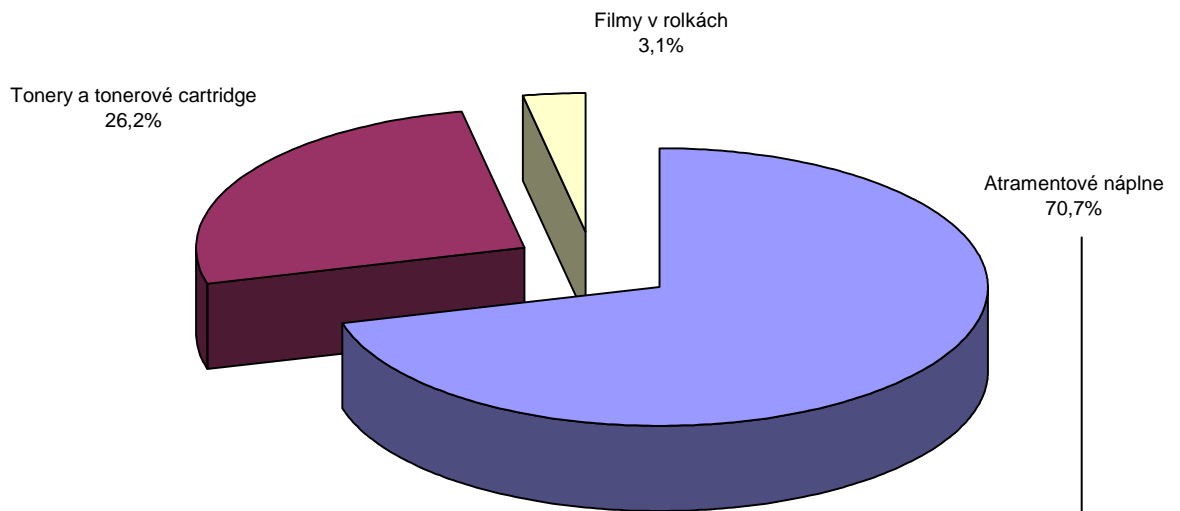


podľa typu produktu

FAXCOPY TRH SPOTREBNÝCH MATERIÁLOV

V produktovej podskupine spotrebných materiálov do kancelárskych zariadení - atramentové náplne, tonery a tonerové cartridge, bol dosiahnutý medziročný nárast počtu predaných kusov o 5,5%. Z predávanej škály značiek spotrebného materiálu je najväčším podielom zastúpený spotrebný materiál značiek Canon a Hewlett-Packard. Z ostatných značiek má významný podiel vlastná značka FaxCopy v segmente tonerov a tonerových cartridge. Naďalej rastie predaj alternatívneho (kompatibilného) spotrebného materiálu, rozširovanie ponuky si žiada trh z dôvodu nízkej ceny.

FaxCopy trh spotrebných materiálov v počte umiestnených kusov podľa typu produktu

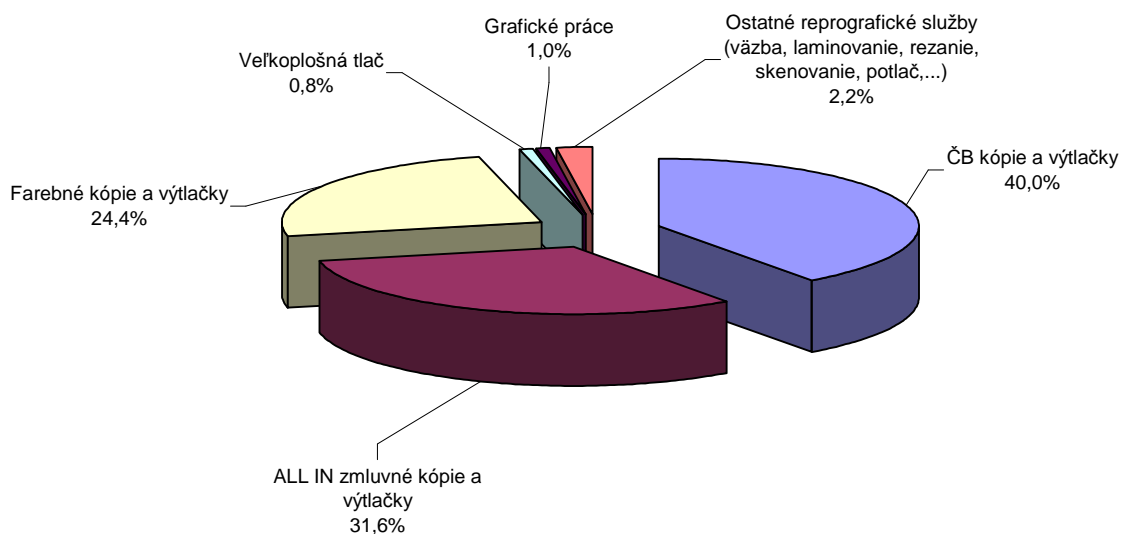


FAXCOPY TRH REPROGRAFICKÝCH SLUŽIEB

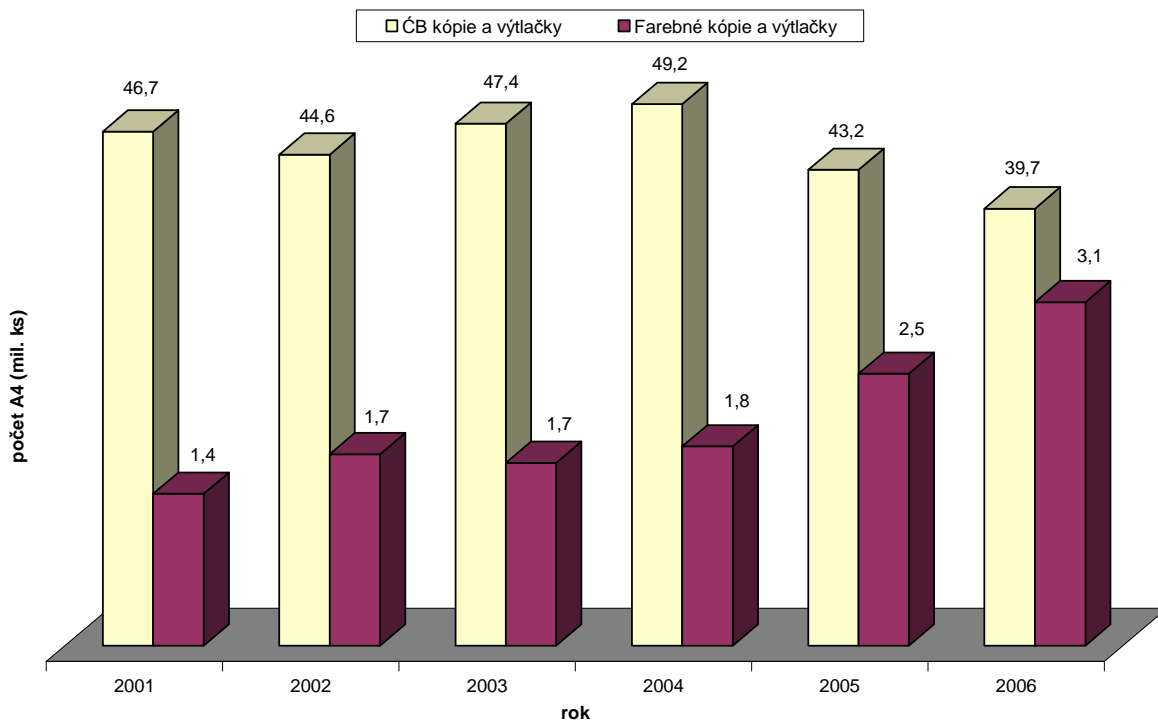
rozvíjajúcu oblasť s najväčším očakávaným nárastom tržieb v oblasti malonákladovej digitálnej tlače. Zameranie FaxCopy sa v roku 2006 rozšírilo aj na veľkoformátovú tlač, kde bol dosiahnutý takmer 130% nárast.

V oblasti reprografických služieb vzrástli medziročne celkové tržby o 12,1%. Počet predaných čiernobielych kópií a výtlačkov poklesol o 8,1%, ale počet farebných kópií a výtlačkov stúpol o 27,4% oproti roku 2005. Segment farebného kopírovania a tlače stále predstavuje dynamicky sa

Štruktúra obratu FaxCopy v reprografických službách



Reprografické služby - kópie a výtlačky podľa počtu predaných kusov (A4)



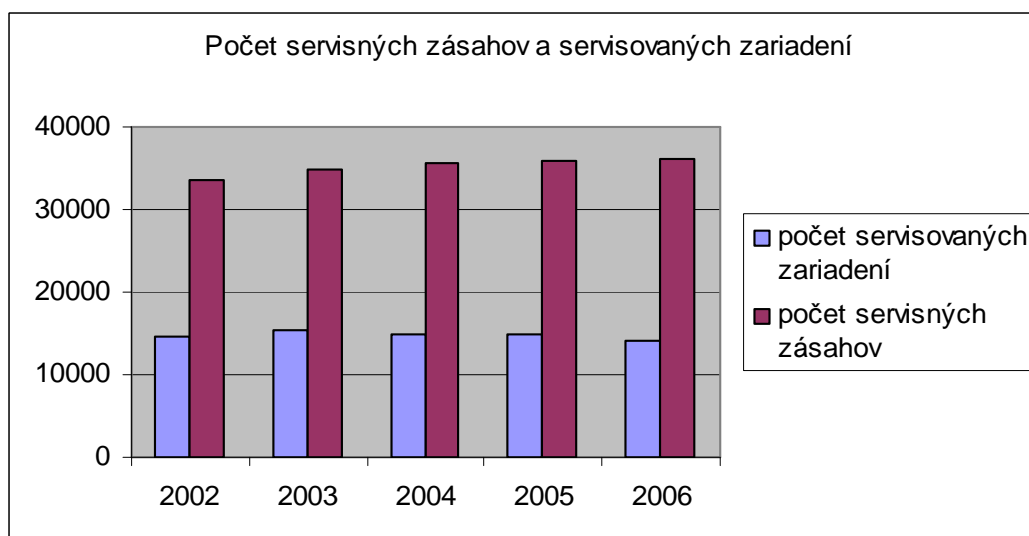
Servis kancelárskej techniky

Spoločnosť FaxCopy začala 1.1.2006 naplňovať stratégiu centralizácie servisu. Pod riadenie centrálného dispečingu pribudli v priebehu roku 2006 servisní technici z regiónov Nitra a Trenčín. Nevyhnutnou podmienkou kvalitného fungovania centrálného servisu bolo nastavenie procesov komunikácie medzi technikmi a dispečingom, centrálna spracovanie dát, pridelovanie a kontrola práce, servis výrobných zariadení a iné .

Snahou vedenia spoločnosti bolo, aby regionalizácia a zmeny s ňou spojené čo najmenej negatívne ovplyvnili hospodárky výsledok servisu v roku 2006 a v krátkodobom horizonte priniesli skvalitnenie služieb v oblasti servisu .

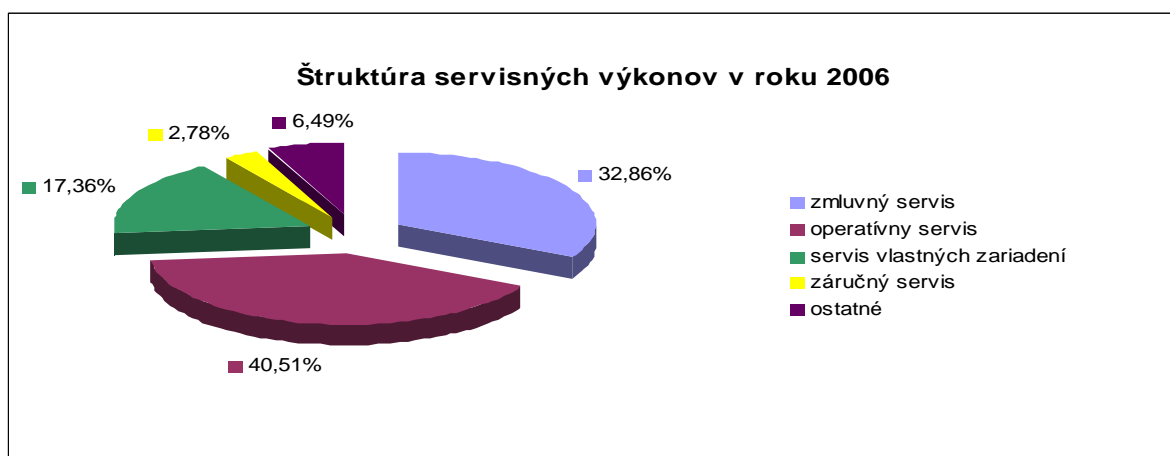
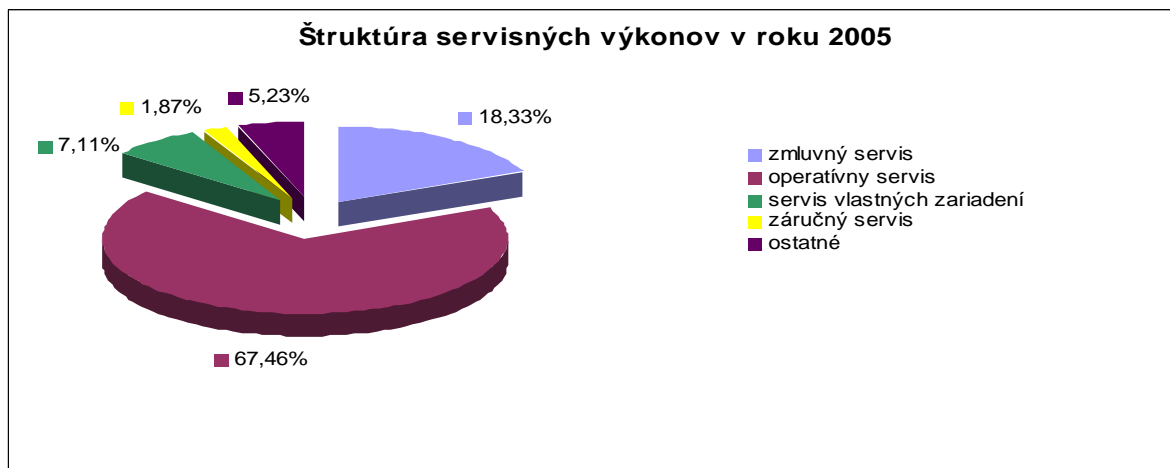
Rok 2006 v číslach znamená, že spoločnosť FaxCOPY poskytla servisnú službu 7.134 pomenovaným zákazníkom prostredníctvom 36.277 zásahov na 14.443 prístrojoch. Spoločnosť zamestnávala v roku 2006 priemerne 54 servisných technikov, ktorí spolu vykázali 47.643 hodín čistého pracovného výkonu, čo predstavuje priemer 73,5 hodiny na technika a mesiac.

údaje za rok	2002	2003	2004	2005	2006
počet servisovaných zariadení	14 589	15 273	14 905	14 753	14 443
počet servisných zásahov	33 599	34 985	35 607	36 015	36 277
počet technikov	67	62	60	56	54
počet vykázanych hodín spolu	52 672	55 409	55 708	47 833	47 643
počet zákazníkov	7 177	7 221	7 339	7 299	7 134
výkon technika [hod/mes.]	65,5	74,5	77,4	71,2	73,5
počet zásahov na zariadenie	2,30	2,29	2,39	2,44	2,51
podiel záručného servisu	1,80%	1,73%	1,65%	1,87%	1,87%
podiel zmluvného servisu	25,2%	25,1%	26,9%	18,3%	18,3%



V roku 2006 spoločnosť FaxCOPY priniesla na trh nový produkt paušál Office, čo sa pozitívne prejavilo v náraste zmluvného servisu.

Pokles operatívneho servisu oproti roku 2005 je čiastočne spôsobený aj novými bezúdržbovými technológiami, ktoré sa v oblasti kancelárskej techniky začínajú používať aj vo vyšších segmentoch. Ďalšou príčinou poklesu je strata trhu v niektorých regiónoch spôsobená aktivitami nových konkurenčných firiem a rezervy v akvizičnej činnosti.



Snaha spoločnosti FaxCOPY etablovať sa v oblasti záručného servisu HP stroskotala na nesplnení kritérií, čo viedlo k vypovedaniu zmluvy o poskytovaní záručného servisu HP. Štruktúru servisných výkonov v oblasti záručného servisu ovplyvnilo aj rozhodnutie strategického partnera Canon, odčleniť záručný servis v segmente OPP od predajného kanála a preniesť ho na iné servisné organizácie.

Rok 2007 sa bude niesť v ukončení centralizácie servisu, v optimalizácii nastavených procesov a zameraním sa na naplnenie cieľov – rýchlejší, kvalitnejší servis, vzdelávanie a špecializácia technikov, akvizičná činnosť, rozšírenie ponuky služieb a ďalšie.

Štruktúra FaxCOPY - predajne

V roku 2006 pokračovala reštrukturalizácia FaxCopy, k 1. januáru 2006 zahájil činnosť región Trnava/Nitra a k 1.4.2007 región Trenčín. S tým súvisí aj pokračujúca centralizácia servisnej činnosti v uvedených regiónoch. V roku 2006 ukončila pre dlhodobú neefektívnosť svoju činnosť predajňa 17-FEI (Bratislava, Ilkovičova). Naopak bola otvorená nová predajňa v Banskej Bystrici.

Útvary a prevádzkarne FaxCopy, a.s.

Ústredie

úsek 010	úsek logistiky
úsek 020	úsek generálneho riaditeľa
úsek 031	úsek produktového managementu
úsek 032	úsek propagácie
úsek 041	úsek IT
úsek 042	úsek BOZP & PO, odpadové hospodárstvo
úsek 044	úsek ekonomický
úsek 045	úsek controllingu
úsek 047	školiace stredisko a archív
úsek 048	hospodárska správa
úsek 08	obchodný úsek, predaj veľkým zákazníkom
úsek 09	predaj foto & video

I. Región Bratislava

10 – manažment BA	BA, Domkárska 15 (vedenie regiónu, rozvoz tovaru, správa zmlúv)
12 – predajňa BAS	BA, Seberíniho 1 (predaj, reprografia)
13 – predajňa BAB	BA, Bajkalská 22/a (predaj, reprografia)
14 – predajňa BAM	BA, Mickiewiczova 4 (predaj, reprografia)
15 – predajňa BAV	BA, Vajnorská 98/d (predaj, reprografia)
16 – predajňa BAP	BA, Vlastenecké nám. 3 (predaj, reprografia)
17 – predajňa FEI	BA, Ilkovičova 3 / FEI STU (zrušená k 30.6.2006)
18 – predajňa PK	Pezinok, Holubyho 28 (predaj, reprografia)

II. Región Trnava/Nitra

20 – manažment	Nitra, Štúrova 18 (vedenie regiónu)
21 – predajňa TT	Trnava, Štefánikova 41 (predaj, reprografia)
22 – predajňa SE	Senica, Štefánikova 697 (predaj, reprografia)
23 – predajňa NR	Nitra, Štúrova 18 (predaj, reprografia)
24 – predajňa LV	Levice, Sv. Michala 4 (predaj, reprografia)
25 – predajňa KN	Komárno, Palartínova 2 (predaj, reprografia)
26 – predajňa SA	Šaľa, Vlčanská 14 (predaj, reprografia)

III. Región Trenčín

30 – manažment	Nové Mesto nad Váhom, Hviezdoslavova 19 (vedenie regiónu)
31 – predajňa HC	Hlohovec, Cintorínska 1 (predaj, reprografia)
32 – predajňa PN	Piešťany, Winterova 8 (predaj, reprografia)
33 – predajňa NM	Nové Mesto nad Váhom, Hviezdoslavova 19 (predaj, reprografia)
34 – predajňa TN	Trenčín, Štefánikova 86 (predaj, reprografia)
35 – predajňa TO	Topoľčany, Krušovská 40 (predaj, reprografia)
36 – predajňa PD	Prievidza, Matice Slovenskej 14 (predaj, reprografia)

Pobočky – stará štruktúra

pobočka 50	prevádzkareň 50.00 Banská Bystrica (predaj & servis)
	prevádzkareň 50.10 Brezno (predaj)
pobočka 52	prevádzkareň 52.00 Lučenec (predaj & servis)
pobočka 54	prevádzkareň 54.00 Zvolen (predaj & servis)

pobočka 60	prevádzkárň 54.10 Žiar nad Hronom (predaj)
	prevádzkárň 60.00 Žilina (predaj & servis)
pobočka 61	vysunuté pracovisko 60.01 Považská Bystrica (servis)
	prevádzkárň 61.00 Ružomberok (predaj & servis)
pobočka 62	prevádzkárň 61.,10 Liptovský Mikuláš (predaj)
pobočka 70	prevádzkárň 62.00 Martin (predaj & servis)
	prevádzkárň 70.00 Košice – Hutnícka (predaj & servis)
	vysunuté pracovisko 70.01 Streda n. Bodrogom (servis)
	vysunuté pracovisko 70.02 Humenné (servis)
pobočka 72	prevádzkárň 71.00 Košice – Štúrova (predaj)
pobočka 80	prevádzkárň 72.00 Spišská Nová Ves (predaj & servis)
	prevádzkárň 80.00 Prešov, Hlavná 105 (predaj)
	prevádzkárň 80.10 Prešov, Tkáčska 2 (predaj, servis)
pobočka 81	prevádzkárň 81.00 Poprad (predaj & servis)
Centrálny servis	
centrálny dispečing	Bratislava, Domkárska 15 (call centrum, riadenie zmlúv, dispečing)
servis ústredie	Bratislava, Domkárska 15 (servisná základňa)
lokálni technici	Bratislava, Senica, Trnava, Nitra, Levice, Komárno, Šaľa, Piešťany, Trenčín, Prievidza, Topoľčany (servis)
Zahraničné aktivity	
pobočka CZ	FaxCopy CZ, Brno (predaj & servis)

Komplexnou rekonštrukciou prešla pobočka v Banskej Bystrici na Hornej ul. a pobočka v Novom Meste nad Váhom, ktorá sa súčasne aj presťahovala do kvalitnejších priestorov (v rámci objektu, kde sídli). Dokončená bola rekonštrukcia nitrianskej predajne (II. etapa). Prestavané bola tiež predajne v Bratislave na Vajnorskej a Bajkalskej ulici.

Zamestnanci

Spoločnosť zamestnávala v roku 2006 priemerne 220 pracovníkov v trvalom hlavnom pracovnom pomere na dobu neurčitú, 32 pracovníkov v trvalom hlavnom pracovnom pomere na dobu určitú, 7 pracovníkov v trvalom hlavnom pracovnom pomere na kratší pracovný čas a 12 pracovníkov v brigádnickom pracovnom pomere (okrem mimoevidenčného stavu¹).

Priemerná hrubá mzda² pracovníka FaxCopy, a.s. dosiahla v roku 2005 výšku 18.123 Sk, čo je nárast o 3,1% voči roku 2005.

¹ V mimoevidenčnom stave sú zahrnutí pracovníci čerpajúci materskú a rodičovskú dovolenku, pracovníci povolani k výkonu služby do ozbrojených síl a pracovníci dlhodobo práceneschopní a tiež pracovníci, ktorí z dôvodu rozviazania pracovného pomeru v skúšobnej lehote neodpracovali najmenej jeden celý mesiac.

² Priemerná mesačná hrubá mzda vrátane odmien pracovníkov v HPP na dobu určitú a neurčitú okrem štatutárnych predstaviteľov firmy.

Majetkové účasti

Spoločnosť FaxCopy a.s. Bratislava je vlastníkom 100% akcií dcérskej spoločnosti FaxCopy, a.s. Brno so základným imaním 2 mil. Kč. Predmet činnosti českej dcérskej spoločnosti je zhodný s predmetom podnikania slovenskej materskej spoločnosti.

Spoločnosť zamestnávala v roku 2006 v priemere 7 pracovníkov.

Obrat za rok 2005 dosiahol sumu 8,6 mil. Kč. Spoločnosť dosiahla celkový zisk na úrovni 173 tis. Kč.

Výsledky spoločnosti za rok 2006 sú zásadne neuspokojivé. Potrebná je zásadná zmena vo vedení spoločnosti (líder) a následná expanzia, nakoľko jediná predajňa nedokáže uspokojujúco fungovať.

Súvaha v tis. Sk

	2003	2004	2005	2006
AKTÍVA CELKOM	134.528	166.222	223.229	236.989
Stále aktíva	55.684	75.927	131.382	137.187
• Nehmotný investičný majetok	470	225	95	428
• Hmotný investičný majetok	52.684	73.160	131.287	136.759
• Finančné investície	2.530	2.542	0	0
Obežné aktíva	76.512	87.871	89.950	97.846
• Zásoby	49.667	50.548	52.071	47.791
• Dlhodobé pohľadávky	64	64	64	5.405
• Krátkodobé pohľadávky	23.498	31.450	32.156	39.794
• Finančný majetok	3.283	5.809	5.659	4.856
Ostatné aktíva	2.332	2.424	1.897	1.956
	2003	2004	2005	2006
PASÍVA CELKOM	134.528	166.222	223.229	236.989
Vlastné imanie	34.916	55.751	68.198	93.783
• Základné imanie	10.000	10.000	10.000	10.000
• Kapitálové fondy	0	12	-2.616	-2.512
• Zákonný rezervný fond	1.520	2.620	4.703	4.703
HV minulých rokov	12.422	22.295	35.736	50.811
HV účtovného obdobia	10.974	20.824	20.375	30.781
Cudzie zdroje	99.612	110.471	155.031	143.206
• Rezervy	7.299	5.007	2.659	2.941
• Dlhodobé záväzky	292	6.016	5.439	5.042
• Krátkodobé záväzky	65.577	66.026	62.243	67.017
• Bankové úvery	26.444	33.422	84.690	68.206
Ostatné pasíva	0	0	0	0
Kvóta vlastného kapitálu	26,0%	33,5%	36,7%³	39,6%

Spoločnosť uskutočnila v roku 2006 2 mimoriadne majetkové operácie, predala z majetku nehnuteľnosť – pozemok vo Vajnorochoch v hodnote 34,813 mil. Sk a následne kúpila ďalší pozemok v Záhorskej Bystrici v hodnote 25,867 mil. Sk a adekvátne splatila a čerpala aj úvery, prostredníctvom ktorých bola kúpa pozemkov financovaná. Neuspokojivý je vývoj krátkodobých pohľadávok, keď tieto narástli voči roku 2005 o 24% bez toho, aby toto bolo podložené rastom obratu.

³ Kvóta vlastného kapitálu za rok 2005 očistená o úver na kúpu nehnuteľnosti – pozemku Vajnory (37,45 mil. Sk)

Výkaz ziskov a strát v tis. Sk

	2003	2004	2005	2006
VÝNOSY	501.468	531.892	509.077	562.865
Predaj tovaru	343.157	353.195	349.772	354.736
Služby a vlastné výrobky	155.041	169.365	148.154	144.119
Predaj investičného majetku	815	1.886	2.143	52.107
Použitie a zrušenie rezerv	0	2.727	4.183	2.659
Zúčtovanie opravných položiek	0	885	617	2.801
Ostatné prevádzkové výnosy	0	0	1.819	1.401
Finančné výnosy	1.789	2.449	2.389	5.042
Mimoriadne výnosy	666	1.385	0	0
	2003	2004	2005	2006
NÁKLADY	487.547	505.943	483.445	524.567
Náklady na predaný tovar	271.178	275.114	269.242	274.961
Výrobná spotreba	113.007	115.671	89.976	85.475
Osobné náklady	66.597	76.048	74.503	77.710
Dane a poplatky	4.628	6.274	5.031	3.061
Odpisy investičného majetku	18.130	22.804	29.937	31.405
Zost. cena predaného majetku	154	1.516	687	37.609
Tvorba rezerv	5.746	1.571	2.659	2.941
Tvorba opravných položiek	181	0	2.120	1.456
Ostatné prevádzkové náklady	3.961	2.586	2.831	2.558
Finančné náklady	3.781	3.874	6.951	7.391
Mimoriadne náklady	184	485	48	0
Hosp. výsl. pred zdanením	13.921	25.949	25.632	38.298
Daň z príjmov	2.947	5.125	5.257	7.517
Hosp. výsl. po zdanení	10.974	20.824	20.375	30.781

Rok 2006 sa nevyvíjal v oblasti tržieb podľa pôvodných zámerov, keďže spoločnosť zaznamenala pokles tržieb v preferovanom segmente služieb o takmer 3%. Z časti je tento pokles kompenzovaný nárastom tržieb v oblasti predaja tovaru, pričom však súčasne nedošlo k adekvátnemu zvýšeniu obchodnej marže. Pod výrazný nárast zisku sa podpísal mimoriadny predaj nehnuteľnosti z majetku spoločnosti, prevádzkový zisk očistený o túto položku však oproti roku 2005 poklesol o 12%.

Sociálny fond

Spoločnosť v súlade s platnými predpismi aj v roku 2006 naplňala sociálny fond. Celkový príjem do sociálneho fondu dosiahol v roku 2006 výšku 297 tis. Sk pri čerpaní 231 tis. Sk. O čerpaní fondu rozhodovala na návrh pracovníkov dozorná rada spoločnosti.

Prostriedky z fondu boli poskytované ako na účely vymedzené taxatívne v zákone: príspevok na stravovanie a dopravu. Stav fondu k 31.12.2005 je 234 tis. Sk.

Stav k 31.12.2005 **194.837 Sk**

Prírastky v roku 2006

- povinný príděl z miezd **296.920 Sk**

Čerpanie v roku 2005

- povinný príspevok na stravu a dopravu **231.287 Sk**
- jubileá **10.000 Sk**

Zostatok k 31.12.2006 **250.470 Sk**

Správa manažéra kvality o budovaní systému riadenia kvality a o plnení cieľov za rok 2006

S cieľom zvýšiť celkovú spokojnosť našich zákazníkov s poskytovanou kvalitou služieb sa vedenie spoločnosti rozhodlo v roku 2006 vybudovať a zaviesť funkčný a efektívny systém riadenia kvality, ktorý bude spĺňať požiadavky predmetných noriem radu ISO 9000. V spolupráci s firmou Q-consult, Banská Bystrica sa nám podarilo tento náročný cieľ v priebehu minulého roku splniť.

Zavedený systém kvality bol v decembri 2006 preverený medzinárodnou certifikačnou spoločnosťou SGS a dňa 30.1.2007 sme získali certifikát kvality podľa normy ISO 9001:2000 a to pre oblasť „Nákup, predaj, inštalácia a servis kancelárskej a výpočtovej techniky“ a oblasť „Poskytovanie grafických a reprografických služieb“.

V procese budovania systému riadenia kvality vypracovalo a prijalo vedenie firmy ciele kvality na rok 2006. Ciele boli svojim obsahom zamerané na:

- a) posilňovanie postavenia spoločnosti na trhu,
- b) plnenie požiadaviek a očakávaní zákazníkov,
- c) zvyšovanie efektívnosti riadenia spoločnosti,
- d) zlepšovanie systému manažérstva kvality,
- e) ľudské zdroje.

Štatistické vyhodnotenie plnenia cieľov za jednotlivé oblasti:

Oblasť	Počet prijatých úloh (ks)	Počet splnených úloh (ks)	Percento plnenia (%)	Presunuté do r. 2007 (ks)
a)	12	10	83,3	0
b)	4	1	25,0	0
c)	4	3	75,0	1
d)	3	3	100,0	0
e)	5	3	60,0	1

Vypracoval: Ing. Miroslav Slimák, manažér kvality

V Bratislave, 30.4.2007

Správa dozornej rady.

Dozorná rada v priebehu roka 2006 sledovala vývoj firmy priebežne a zároveň bola predstavenstvom informovaná o vývoji spoločnosti a jej strategických zámeroch. Zobrala na vedomie zmeny vo vedení firmy, ktoré nastali koncom roka 2006 odpredajom akcií Richarda Sulika.

Za toto obdobie zasadala dozorná rada jeden krát a plnila úlohy v súlade so stanovami spoločnosti. Dozorná rada kontrolovala čerpanie sociálneho fondu. Sociálny fond sme naplnili povinným prídélom z objemu miezd vo výške 296 920,- Sk. Čerpali sme 231 287,- Sk na dopravu a stravné v zmysle smernice o použití sociálneho fondu. Dvakrát po 5 000,-Sk sme vyplatili zamestnancom pri príležitosti životného jubilea.

Po oboznámení sa a preskúmaní výsledkov hospodárenia spoločnosti za rok 2006 odporučila dozorná rada akcionárom schváliť ročnú účtovnú uzávierku za rok 2006 overenú audítorom Ing. Petrom Králikom..

Dozorná rada ďakuje predstavenstvu za dobrú spoluprácu a pracovníkom spoločnosti za pracovné výsledky dosiahnuté v roku 2006 a do ďalšieho obdoba žela veľa pracovných úspechov.

V Bratislave 29.4.2007.

Jana Babaríková
predsedkyňa dozornej rady