

NAY 2017

WYR0CNA
SPRAVA



NAY 2017

VÝROČNÁ
SPRÁVA



00

OBSAH

01	Stručný profil spoločnosti	6
02	Hodnoty spoločnosti	8
03	Organizačná štruktúra	10
04	História	12
05	Top partneri	14
06	Ocenenia	16
07	Základné údaje, kontakty	18
08	Predstavenstvo spoločnosti Rok 2017 v NAY <i>Peter Zálešák</i>	20
09	Ciele a priority pre rok 2018 <i>Martin Ohradzanský</i>	22
10	Vývoj trhu v roku 2017 <i>Emil Huraj</i>	24
11	Vývoj e-commerce <i>Martin Derňar</i>	26
12	Zmeny v logistike <i>Vladislav Krasický</i>	28
13	Služby v roku 2017 <i>Michal Halás</i>	30
14	Marketingová komunikácia 2017 <i>František Vámoši</i>	32
15	Finančné zhodnotenie roku 2017 <i>Roman Kocourek</i>	34
16	Finančné výsledky	36
17	Účtovné výkazy	38
18	Správa audítora	40

NAY a.s. je najväčším maloobchodným predajcom spotrebnej elektroniky s trhovým podielom 20 %, ktorý pôsobí na slovenskom trhu už 26 rokov.

Patrí medzi spoločnosti, ktoré inováciami formovali a dodnes formujú podobu maloobchodného trhu na Slovensku. Priniesla na trh svetové značky elektroniky, franchisingový model, veľkoformátové predajne, jeden z prvých lojalitných programov, dlhý rad doplnkových služieb a dnes je jedným z pionierov omnichannelovej maloobchodnej stratégie na Slovensku.

Jej cieľom je priniesť zákazníkovi pozitívny zážitok z nakupovania vďaka kvalitnému poradenstvu, širokému portfóliu, férovým cenám, prehľadnému webovému prostrediu, atraktívnym predajniam a najmä plnohodnotnej starostlivosti o zákazníka ako o klienta vďaka poskytnutým službám a vernostnému klubu.

SKUPINA NAY

Do skupiny NAY patria spoločnosti

NAY a.s., Electro World s.r.o. a Amico Finance a. s.

ELECTRO WORLD

Spoločnosť NAY a.s. vlastní 100 % obchodných podielov v spoločnosti **Electro World s.r.o.**, ktorá je jedným z najväčších multikanálových reťazcov, špecializujúcich sa na predaj spotrebnej elektroniky, výpočtovej a telekomunikačnej techniky, domácich elektrospotrebičov vrátane príslušenstva a poskytovania všetkých súvisiacich služieb. Spoločnosť na trhu v ČR prevádzkuje 18 predajní. Za rok 2017 dosiahla hodnota tržieb tejto spoločnosti 128 048 tis. € (3 370 962 tis. CZK) a hodnota základného imania predstavovala hodnotu 2 350 tis. € (60 000 tis. CZK).

amico

Spoločnosť NAY a.s. v roku 2015 založila spoločnosť **Amico Finance a. s.** za účelom výkonu podnikateľskej činnosti najmä v oblasti finančných služieb a poskytovania spotrebiteľských úverov na predajných miestach NAY. Spoločnosť v súčasnosti vlastní 69 % podiel na základnom imaní Amico Finance a. s. Hodnota tržieb za rok 2017 bola 3 290 tis. € a hodnota základného imania predstavovala hodnotu 600 tis. €.

FÉROVOŠŤ

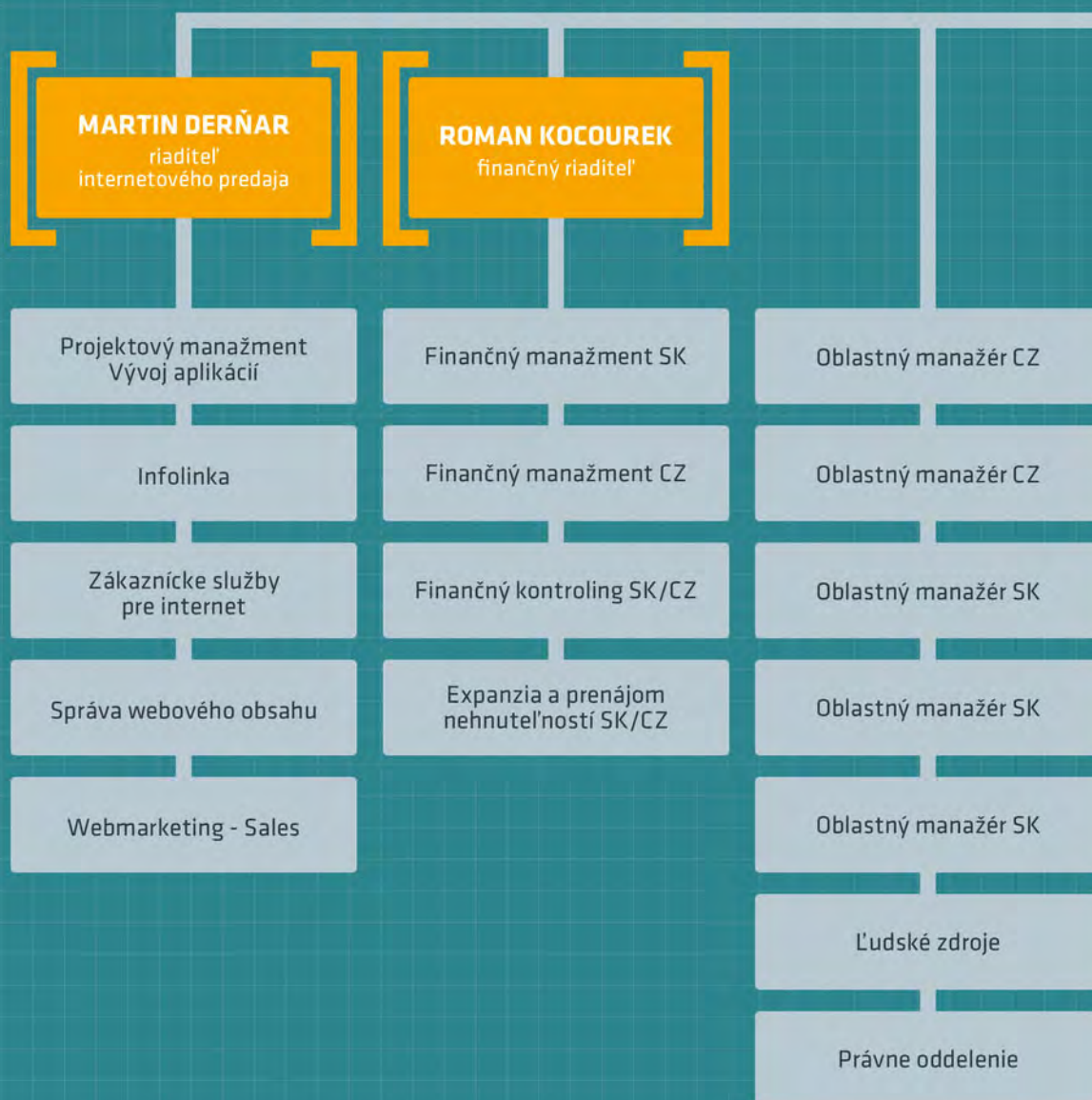
Pre nás je zákazník dlhodobý klient. Základom dlhodobého vzťahu je férovosť. Sme féroví v cenách, v podmienkach, v prístupe, v komunikácii a v otvorenosti. Chceme, aby každý náš zákazník odchádzal so skúsenosťou, že naše slovo platí.

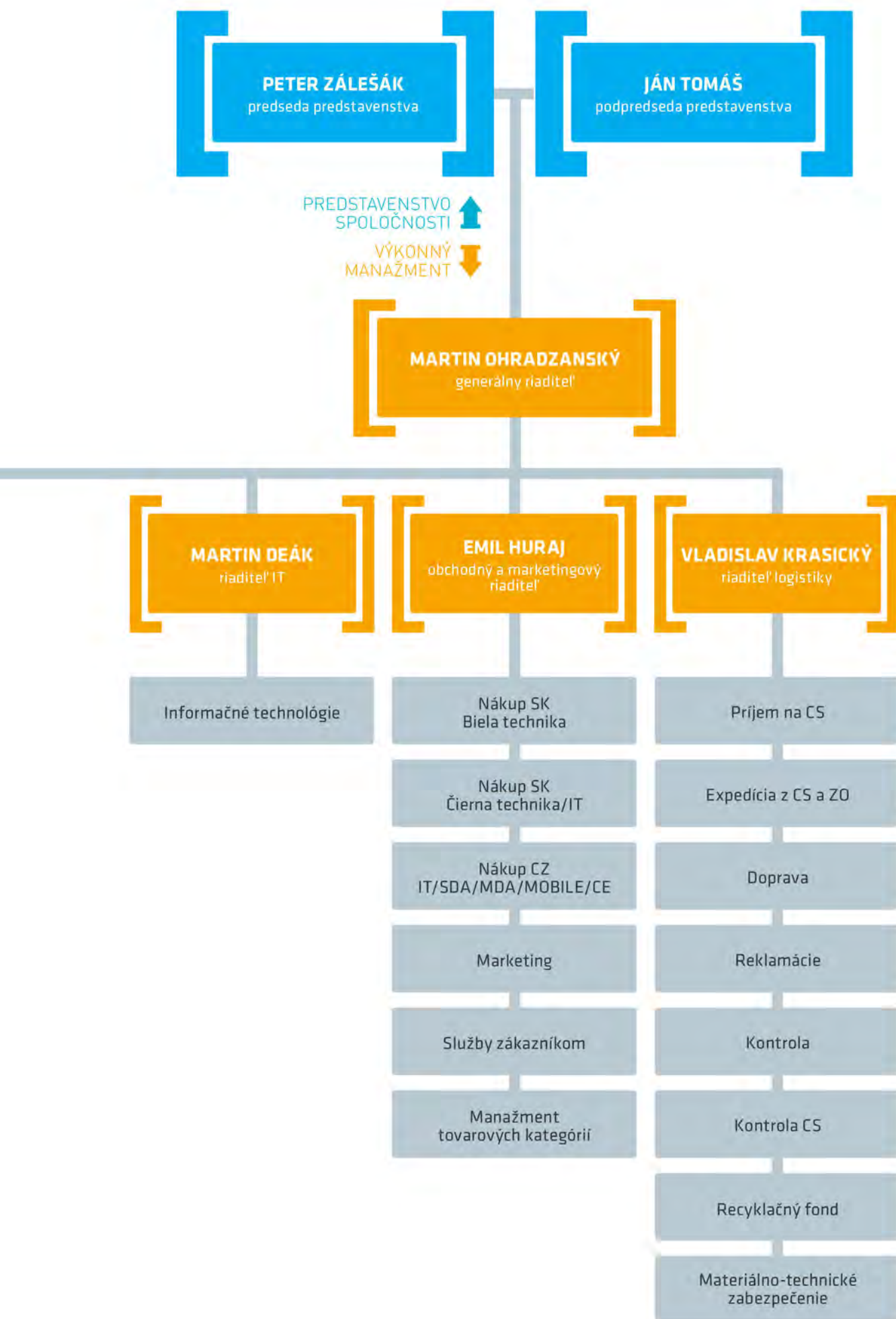
JEDNODUCHOSŤ

Inšpirovali sme sa technikou. Čím je jednoduchšia na ovládanie, tým je užitočnejšia. Ani u nás nezáleží na tom, aký zložitý proces je v pozadí. Dôležité je, aby bolo pre zákazníka všetko čo najjednoduchšie na vybavenie. Je jedno, či si chce rezervovať tovar, potrebuje finančný produkt alebo rieši reklamáciu. Naším cieľom je všetko na jeden klik, či na jeden úkon.

VÁŠEŇ PRE TECHNIKU

Technika zásadne posúva dejiny, pretvára svet a obklopuje nás na každom kroku. Stačí si spomenúť na kníhtlač, chladničky, internet či smartfóny. Neustále sledujeme trendy, prinášame novinky a ponárame sa do detailov najnovších technológií. Veríme, že svoju vášeň prenesieme aj na zákazníkov.





1991

Založenie NAY

2007

Dobrý Anjel

V roku 2007 sa začala spolupráca s Dobrým Anjelom. Ide o nadáciu, ktorá pomáha rodinám vo finančnej tiesni s nezaopatrenými deťmi, kde niekto trpí na záknú chorobu. NAY od začiatku prispieva rodinám spotrebičmi. Neskôr pribudli ďalšie podoby finančnej pomoci.

2005 – 2013

Dynamická expanzia

Kapitál a know-how investora priniesol zvýšenú dynamiku expanzie spoločnosti. V rozpätí niekoľkých rokov sa sieť rozrástla z 12 na 31 veľkoformátových predajní.

2005

Vstup Enterprise Investors

Do spoločnosti investovala americko-poľská private equity spoločnosť Enterprise Investors, najväčšia v strednej a východnej Európe, a stala sa majiteľom 48 % akcií. Pôvodní zakladatelia firmy Peter Zálešák a Ján Tomáš vlastnili aj po vstupe investora majoritný podiel akcií.

2008

Centrálny sklad v Senci

V roku 2008 sa udiala najväčšia zmena v logistickom systéme firmy. NAY otvorila centrálny sklad v Senci, ktorý dnes zásobuje spolu 54 predajní a 2 e-shopy. Zmena priniesla výrazné úspory času a financií v logistike a zvýšila frekvenciu zásobovania predajní podľa potreby až na dennú.

2013

Odchod Enterprise Investors

Private equity fond spravovaný skupinou Enterprise Investors sa rozhodol ukončiť svoju investíciu v NAY a predal svoj 48 % podiel majoritným majiteľom.

2014

Akvizícia Electro World

NAY uzavrel v roku 2014 dohodu s Dixons Retail plc o predaji jeho prevádzok Electro World v Českej republike a na Slovensku. NAY prebrala 4 prevádzky na Slovensku a 22 predajní v Českej republike. Vďaka tejto akvizícii sa stal NAY jasným lídrom v rámci kamenných predajcov elektroniky v SR a ČR.

1991 – 1997

Prvý distribútor svetových značiek elektroniky na Slovensku

V daných rokoch podnikal NAY ako oficiálny distribútor najväčších svetových značiek na Slovensku. Išlo najmä o značky Sony, Panasonic, Grundig, Jamo a Yamaha.

1991 – 1997

Franchising

Prvým maloobchodným biznis modelom boli franchisingové predajne pod značkou NAY na Slovensku a Morave. Spoločnosť dokázala vďaka exkluzívnym veľkoobchodným zmluvám dodávať špičkovú elektroniku a uzavrela zmluvu s podnikateľmi, ktorí prevádzkovali 12 predajní v centrách miest pod značkou a s tovarom NAY.

1999

Vznik NAY Extra klubu

Vznik jedného z prvých a jedného z najúspešnejších lojalitných klubov na Slovensku. Obrát jej členov tvorí viac ako 50 % obratu spoločnosti.

1998

Internetdom

V tom istom roku ako revolučný koncept Elektrodom vznikol aj Internetdom - jeho onlinová verzia. Spočiatku najmä online katalóg produktov je dnes najnavštevovanejšou „predajňou“ spoločností.

1998

Vznik NAY Elektrodom

V roku 1998 vznikla značka NAY Elektrodom, ktorá označovala nový veľkoformátový koncept predajní – prvý svojho druhu na Slovensku. Prvou predajňou pod značkou nového konceptu bola predajňa na Zlatých Pieskoch v Bratislave.

2015

Redizajn www.nay.sk

NAY komplexne redizajnoval svoju webovú stránku v rámci svojej omnichannelovej stratégie. Stránka sa stala responzívnou a pribudli nové funkcionality, plnohodnotný online predaj služieb, ako aj content.

2016

4 nové predajne

NAY posilnila svoju sieť novými predajňami najmä na východe Slovenska. 1. júla otvorila v Trebišove, vo Vranove nad Topľou a v Humennom a tiež v Rimavskej Sobote. Sieť sa tak rozšírila na 36 predajní NAY na Slovensku.

2017

Implementácia SAP

NAY migrovala celý svoj obchodný a informačný systém na SAP.

05

TOP PARTNERI

acer



ASUS®



Canon



gorenje



Lenovo™



Miele



Panasonic

PHILIPS

SAMSUNG

SONY



MasterCard Obchodník roka

MasterCard Obchodník roka je ocenenie najlepších obchodníkov v jednotlivých kategóriách maloobchodu. Na Slovensku sa ocenenie udeľuje od roku 2013.



Obchodník
roka 2017

MasterCard Obchodník roka 2013

v kategórii Predajca elektroniky – víťaz

MasterCard Obchodník roka 2013

v kategórii Absolútny víťaz – 2. miesto

MasterCard Obchodník roka 2014

v kategórii Obchodník s elektronikou 2014 – víťaz

MasterCard Obchodník roka 2014

v kategórii Obchodník s elektronikou 2014 – e-shop – víťaz

MasterCard Obchodník roka 2014

v kategórii Absolútny víťaz – 3. miesto

MasterCard Obchodník roka 2015

v kategórii Obchodník s elektronikou – víťaz

MasterCard Obchodník roka 2016

v kategórii Obchodník s elektronikou 2016 – víťaz

MasterCard Obchodník roka 2017

v kategórii Obchodník s elektronikou 2017 – víťaz

Superbrands

Superbrands je najuznávanejšou nezávislou globálnou autoritou v oblasti hodnotenia a oceňovania obchodných značiek. Titul Superbrands je znakom špeciálneho postavenia a uznania vynikajúcej pozície značky na lokálnom trhu.

Pečať Superbrands získajú len značky s výnimočnou povestou – zákazníci si s nimi vždy spájajú významné hodnoty a majú k nim osobný vzťah. Ocenenie vzniklo vo Veľkej Británii a dnes Superbrands Award každoročne oceňuje najlepšie z najlepších značiek v takmer 90 krajinách na 5 kontinentoch.

Superbrands 2013

Superbrands 2014

Superbrands 2015

Superbrands 2016

Superbrands 2017

Superbrands 2018



Ernst & Young Podnikateľ roka

Ernst & Young Podnikateľ roka je prvou a jedinou skutočne celosvetovou súťažou svojho druhu, ktorú založila spoločnosť Ernst & Young v roku 1986 v USA. Oceňuje podnikateľov, ktorým sa podarilo vybudovať úspešný a dynamicky sa rozvíjajúci podnik.



Podnikateľ roka na Slovensku 2008

Ing. Peter Zálešák - víťaz

07

NAY ZÁKLADNÉ ÚDAJE

NAY a.s.

obchodný názov

akciová spoločnosť

právna forma

**Tuhovská 15
Bratislava
830 06**

sídlo

+421 2 49 449 449

nay@nay.sk

www.nay.sk

telefón, e-mail, web

**Zapísaná
v Obchodnom
registri
Okr. súdu
Bratislava I,
v odd. Sa,
č. VI. 1640/B**

registrácia

17 000 000 €

ímanie

36

počet predajní

274 933 401 €

čistý obrat

1 116

počet zamestnancov

5 160 600 €

zisk

971 062

počet členov lojalitného klubu

1991

rok vzniku

PREDSTAVENSTVO SPOLOČNOSTI



Ing. Peter Zálešák

predseda predstavenstva

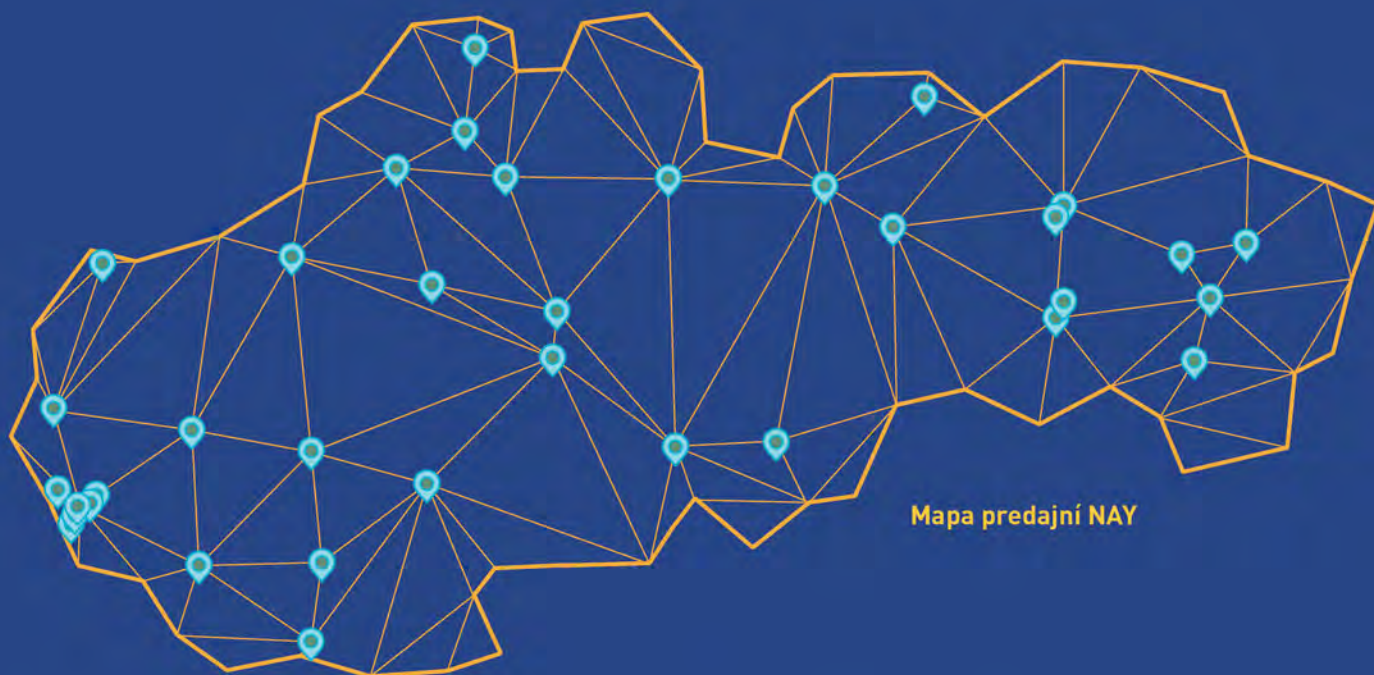
Peter Zálešák absolvoval Fakultu elektrotechniky a informatiky Slovenskej technickej univerzity v Bratislave. Od založenia NAY pôsobil v pozícii generálneho riaditeľa. Je viceprezidentom Zväzu obchodu SR a členom správnej rady nadácie Dobrý Anjel. Je držiteľom ocenenia Ernst & Young Podnikateľ roka 2008 na Slovensku.



Ing. Ján Tomáš

podpredseda predstavenstva

Ján Tomáš absolvoval Chemicko-technologickú fakultu Slovenskej technickej univerzity v Bratislave v roku 1987. Spolu s Ing. Petrom Zálešákom založil spoločnosť NAY, kde pôsobil v pozícii obchodného riaditeľa.



Mapa predajní NAY

ROK 2017 V NAY

„Vďaka vyššej efektívnosti a rastu tržieb sme dosiahli i rekordnú EBITDU, ktorá nám umožňuje ešte viac investovať do informačných systémov, do pracovného prostredia našich zamestnancov, do ich profesionálneho rastu a v neposlednom rade aj do ich odmen.“

Rok 2017 sa niesol v znamení ďalšieho rastu tržieb (celkovo 22,7 %) a trhového podielu na Slovensku (naš trhový podiel v roku 2017 predstavoval cca 21 % - zdroj: GfK). Celkové tržby predstavovali 274 mil. eur, z toho tržby maloobchodu 180 mil. eur. Týmto sme si upevnili pozíciu lídra na trhu, a to aj napriek stále rastúcej konkurencii najmä v oblasti internetových predajcov.

K rastu tržieb prispelo okrem medziročného rastu existujúcich predajní aj otvorenie novej predajne v Malackách a odberného miesta v Centrálnom sklade v Senci.

31 % rastom sa môže pochváliť aj internetový predaj (kritériom je vznik objednávky v prostredí internetu), kde zákazníci stále viac preferujú rýchle vyzdvihnutie objednávok v predajni do 1 hodiny (vyzdvihnutie v predajni tvorilo 62 % všetkých objednávok).

Preto sme investovali do dobudovania moderných výdajných miest v predajniach. Z dôvodu stále väčšieho podielu objednávok, ktoré vznikajú ako inter-

netové, ale aj z dôvodu čoraz väčšieho podielu zákazníkov, ktorí si vyzdvihnú objednávku v samotnej predajni, nemá zmysel ďalej hovoriť o internetových a predajňových zákazníkoch. Preto je našou stratégiou sústrediť sa na omnichannel model, ktorý spája použitie a výhody všetkých kanálov predaja.

Vďaka vyššej efektívnosti a rastu tržieb sme dosiahli i rekordnú EBITDU (9,6 mil. eur), ktorá nám umožňuje ešte viac investovať do informačných systémov, do pracovného prostredia našich zamestnancov, do ich profesionálneho rastu a v neposlednom rade aj do ich odmen.

Napriek týmto rekordným číslam si však uvedomujeme, že trh sa výrazne mení a že musíme čeliť silnej konkurencii zo strany internetových predajcov. Podiel internetového predaja elektra v SR dosiahol 34 % a Slovensko je 3. krajinou v Európe s najvyšším podielom internetového predaja (po Českej republike a Holandsku). To je dôvodom rozsiahlych investícií do nášho produkčného a webového

systému, kde voči konkurencii stále zaostávame.

V roku 2017 sme začali pripravovať projekt Naytrolabs. Pôjde o novú spoločnosť v skupine NAY, ktorej misiou je vývoj a implementácia inovácií najmä v oblasti informačného systému a automatizácie maloobchodu. Mladý tím vývojárov, skúsenosti zahraničného manažmentu a startupová kultúra by mali do 2 rokov priniesť nové prístupy a úplne nové používateľské rozhranie pre zákazníkov nášho webu a mobilnej aplikácie.

Cieľom pre nasledujúce roky je zlepšovať služby, dobehnúť naše zaostávanie na trhu internetu, t. j. stať sa predajcom, ktorý bude zákazníkom ponúkať všetky výhody predaja cez internet, avšak s pridanou hodnotou našich expertov v predajniach a blízkosti k zákazníkovi vďaka širokej sieti našich pobočiek. Dosiahnuť tento cieľ je možné iba inováciami - musíme sa teda stať aj technologickým lídrom a zmeniť sa z tradičného predajcu na skutočnú omnichannel spoločnosť. ■

Ing. Peter Zálešák
predseda predstavenstva NAY

09

CIELE A PRIORITY PRE ROK 2018

Ing. Martin Ohradzanský
CEO NAY a.s.



„Ako sa zvyšujú nároky zákazníka, zvyšujú sa aj nároky na technológie v pozadí.“

Komplexná starostlivosť o zákazníka a jeho dokonalý zážitok z nákupu je strategickým cieľom spoločnosti NAY bez ohľadu na to, či zákazník prišiel na kamennú predajňu, alebo internetovú stránku.

Na to, aby každý kontakt zákazníka s obchodníkom prebehol jednoducho, hladko, rýchlo a k spokojnosti zákazníka, je pod povrchom potrebný stále komplexnejší technologický a procesný mechanizmus, ktorý všetko zabezpečuje. Ako sa zvyšujú nároky zákazníka, zvyšujú sa aj nároky na technológie v pozadí. Aj preto sme v NAY siahli po novom informačnom systéme.

V roku 2017 sme úspešne premigrovali na SAP, ktorý nám do budúcnosti priniesie výhodu v efektívnom fungovaní a automatizácii procesov ako vo vnútri spoločnosti, tak aj navonok vo vzťahu k zákazníkovi. Tento krok sa pozitívne prejavil aj vo všetkých merateľných ukazovateľoch.

Ak zabezpečíme našim zamestnancom efektívne nástroje k obsluhu zákazníka, priblížime sa k spomenutému cieľu. Už dnes sa môžeme pochváliť

výrazným pokrokom v automatizácii procesov, ako je napríklad automatická elektronická výmena objednávok a faktúr s našimi obchodnými partnermi, systém riadenia rozvozov do domácností, rezervácia tovaru zákazníkov cez internet a v predajni alebo v e-shope možnosť výberu časového okna na doručenie tovaru domov.

Taktiež sme pokročili v zdokonaľovaní nástrojov pre našich zamestnancov v kamenných predajniach, kde pomocou tabletov, ktoré majú pri sebe, vedia prakticky okamžite vyhľadať potrebné informácie o produkte, službe, referencii pre zákazníka.

Popritom všetkom nezabúdame ani na internetových zákazníkov, ktorí si môžu vyzdvihnúť rezervovaný tovar cez internet v predajni do 60 minút, alebo možnosť zákazníka s vernostnou kartou manažovať si svoj vernostný účet, sledovať históriu svojich nákupov a ešte niečo navyše – ak je členom vernostného klubu, nemusí si odkladať bločky z nákupu, pretože mu ich uchovávame na jeho vernostnom účte automaticky.

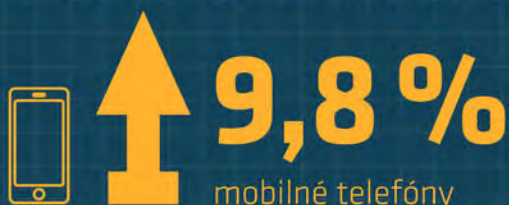
Naše ďalšie úsilie bude zamerané na zjednodušovanie a automatizáciu procesov v kamennej predajni aj v predaji cez internet. V roku 2018 budeme v tejto snahe naďalej pokračovať a zriadime ďalšie špecializované pracoviská pre výdaj e-shopových objednávok v predajniach pre rýchlejšiu a efektívnejšiu obsluhu internetových zákazníkov, ktorí si chcú svoje objednávky vyzdvihnúť v predajni. Investujeme do ďalšieho rozvoja informačných technológií ako pre zákazníkov (mobilná aplikácia pre zákazníka, možnosť objednať si Komfortnú dopravu a služby aj cez víkend a pod.), tak pre zvýšenie komfortu práce zamestnancov.

Chceme upevniť a obhájiť svoju pozíciu v kamenných predajniach, kde má naša spoločnosť vyše 25-ročnú tradíciu a skúsenosť. Chceme byť silným konkurentom v oblasti predaja cez internet. Predovšetkým však chceme využiť synergiu oboch kanálov a ponúknuť zákazníkovi omnichannel s jednoduchým nákupom a komplexnými službami cez ktorýkoľvek predajný kanál podľa jeho výberu. ■

10

VÝVOJ TRHU V ROKU 2017

TOP 5 kategórií
s najväčším
medziročným
rastom na
Slovensku
v roku 2017



Emil Huraj
obchodný a marketingový riaditeľ

„V roku 2017 opäť rástol podiel predaja cez internet vo všetkých sledovaných kategóriách. Slovensko má v tejto chvíli 34 % podiel.“

Slovenský trh so spotrebnou elektronikou v roku 2017 opäť zaznamenal nárast oproti predošlému roku o viac ako 6 %. Rástol vďaka niekoľkým makroekonomickým faktorom ako stúpajúca HDP a priemerná mzda, znižujúca sa inflácia a historicky najnižšia miera nezamestnanosti. Najviac rastúcou kategóriou na slovenskom trhu bola po dlhšej dobe malá biela technika s 12,1 % rastom, následne mobilné telefóny s 9,8 %, čierna technika s 8,6 %, veľká biela technika so 4,7 %, IT s 2,5 % a foto s 2,2 % nárastom.

Rok 2017 bol v NAY rokom systémových zmien, ktoré ovplyvnili tržby a následne aj trhovú podiel. V prvom polroku došlo k centralizácii skladov pre českú a slovenskú republiku, čo znamenalo nový systém nákupu tovaru od lokálnych, ale aj zahraničných dodávateľov. Z dlhodobého hľadiska predstavuje jednotný sklad obrovskú konkurenčnú výhodu, hlavne z pohľadu šírky sortimentu, ktorý je dostupný pre obe krajiny.

Po zjednotení skladov sme v júni implementovali nový ERP systém SAP, čo malo samozrejme vplyv na celkový chod firmy od objednávaného tovaru až po dodávku tovaru do predajní. Celková implementácia SAP však mala za následok krátkodobý prepád v tržbách na úrovni 20 % počas letných mesiacov. Poslednou veľkou systémovou zmenou bola realokácia Centrálného skladu, ktorá tiež spôsobila čiastočný výpadok predaja, najmä veľkej bielej techniky.

Aj napriek týmto náročným zmenám sa podarilo v poslednom kvartáli, najmä vďaka Black Friday akcii, rozšíreniu sortimentu dostupného v Centrálnom

sklade o viac ako 50 % a vianočnému predaju, získať späť trhovú podiel rovnaký ako v poslednom kvartáli roku 2016, čiže 22,8 %.

NAY sa podarilo aj napriek zmenám zlepšiť trhovú podiel v kategórii čierna technika a veľká biela technika. Naopak, nerástli sme tak rýchlo ako trh v kategóriách IT, smartfóny a malá biela technika.

V čiernej technike dominovali televízory s 55+ palcovými obrazovkami so 4K technológiou, kde sa v poslednom kvartáli dostala cena pre konečného zákazníka pod 1 000 €. Darilo sa výborne aj kategórii slúchadlá, prenosné bluetooth reproduktory a kategórii gaming.

V IT kategórii sme zaznamenali pokles predaja notebookov v poslednom kvartáli, aj napriek množstvu podporných akcií, ako napríklad splátky s 0 % navýšením. Taktiež tablety, žiaľ, kontinuálne zaznamenávajú pokles v dvojčíferných číslach. Jedinou kategóriou, v ktorej sa podaril v IT nárast, bola kategória mobily, a to hlavne vďaka predstaveniu nových modelových high end radov od značiek Apple a Samsung.

V kategórii SDA bol posledný kvartál hlavne o plnoautomatických espresso kávostrojoch, pri ktorých sa priemerná cena znížila medziročne o viac ako 20 %. Veľkým nárastom sa mohla pochváliť kategória tyčových vysávačov, v ktorej NAY rozšíril sortiment na viac ako 60 modelov.

V MDA boli už tradične najrýchlejšie rastúcou kategóriou opäť sušičky s viac ako 30 % medziročným náras-

tom. Vďaka novému skladu, ktorý umožňuje väčšiu skladovú zásobu, sa v poslednom kvartáli podarilo zvýšiť predaj vstavanej bielej techniky. Zákazník mal tovar ihneď k dispozícii a nemusel čakať ako u väčšiny konkurencie niekoľko týždňov.

KONKURENČNÉ PROSTREDIE

V uplynulom roku opäť rástol podiel predaja cez internet vo všetkých sledovaných kategóriách. Slovensko má v tejto chvíli 34 % podiel, čo je po Českej republike (43,6 %) a Holandsku (35,3 %) tretí najvyšší podiel online predaja v Európe. Najväčší podiel internetu je v kategórii IT a, naopak, najmenší podiel v kategórii čiernej techniky a veľkej bielej techniky.

OČAKÁVANIA OD ROKU 2018

- Výrazný nárast predaja televízorov s väčšou uhlopriečkou vďaka trom významným televíznym športovým podujatiam: zimná olympiáda, majstrovstvá sveta v hokeji a futbale.
- Nárast trhu 4K a 65+ palcových televízorov.
- Opätovný rast sušičiek bielizne.
- Nárast osobného audia, hlavne kategórie slúchadlá a prenosné bluetooth reproduktory. ■

VÝVOJ E-COMMERCE

Všetky významné ukazovatele sa v roku 2017 opäť zlepšili.

Návštevnosť **nay.sk** medziročne narástla o 9 % na vyše 16,7 mil. návštev. Zlepšil sa aj konverzný pomer, vďaka čomu sme dosiahli o 30% viac objednávok a rezervácií v predajniach.

V decembri 2017 sme zaznamenali zaujímavý míľnik – po prvýkrát návštevnosť **nay.sk** z mobilov prekonala prístupy z desktopových zariadení. Vyše 40 % nárast mobilnej návštevnosti priniesol dvojtretinový nárast tržieb vďaka zlepšenému konverznému pomeru.

MOBILE **47,54 %** 

DESKTOP **44,90 %** 

TABLET **7,56 %** 



Martin Derňar
riaditeľ internetového predaja

„V decembri 2017 po prvýkrát prekonal návštevnosť **nay.sk** z mobilov prístupy z desktopových zariadení.“

NOVÝ IS SAP

Zásadným momentom roka bolo zavedenie a doladenie nového informačného systému na báze SAP v mesiacoch jún - august 2017. Zjednotenie procesov listovania a správy sortimentu, cenotvorby i nákupu zjednodušilo administráciu predaja a pretavilo sa tak v zlepšenom servíse pre zákazníkov. V NAY sme týmto technicky pripravení na ďalšie výzvy, ako je zavedenie robotizácie a automatizácie v procesoch skladovej logistiky, zákaznícke platby pomocou samoobslužného kiosku a mobilnou aplikáciou.

Slabinou starého informačného systému bola rozdrobenosť a ne-konzistentnosť zákazníckych dát vo viacerých oddelených systémoch. Výrazným plusom nového systému bolo vytvorenie technických podmienok pre jednotnú zákaznícku databázu, ktorá je nutným predpokladom pre plnenie povinností v zmysle blížiacej sa GDPR smernice o ochrane osobných údajov. Zosúladenie našich interných postupov a procesov bude v prvom rade rešpektovať práva zákazníkov na sprístupnenie a prenos ich osobných údajov, obmedzenie spracovania i vymazanie osobných údajov podľa konkrétneho želania.

KOMUNIKÁCIA ŠITÁ NA MIERU

Nová, konzistentná a lepšie chránená zákaznícka databáza nám rovnako umožňuje tvoriť produkty a služby šité na mieru konkrétnym vernostným zákazníkom, a to v reálnom čase. Výsledky pilotných iniciatív sú povzbudzujúce, open-rate a click-rate cieľenej kampane sú takmer 3-násobne vyššie ako pri štandardnej necieľenej kampani.

Využiť možnosti personalizácie a automatizácie marketingovej komunikácie v reálnom čase je hlavnou výzvou pre nadchádzajúci rok. Technologická úroveň je už dnes viac než postačujúca, otázkou ostáva, nakoľko technológie obmedzí pripravovaná regulácia smernice „e-privacy“. Jej účinnosť je síce plánovaná na rovnaký termín 25. mája 2018 ako GDPR, finálne znenie, žiaľ, neexistuje ani ku koncu marca 2018.

NAY SMARTAPP A SMART KATEGÓRIE

Stále dokonalejšie smartfóny sa stávajú hlavným prostriedkom zákazníckej interakcie. Zákazníci nimi najmä overujú dostupnosť produktov v reálnom čase, rezervujú si vybraný tovar a lokalizujú naše predajne. Myslíme na to pri vývoji responzívneho omnichannel webu **nay.sk**, ktorý prebieha striktne podľa metodiky „mobile first“. V pripravovanej aplikácii sa zameriame na spríjemnenie nákupu v predajni, napr. porovnaním vlastností vystavených produktov len jednoduchým „odfotením“ cenoviek, nájdením vhodného príslušenstva až po možnosť zaplattenia nákupu priamo v mobilnej aplikácii.

Dnešné smartfóny však dokážu ešte viac. Môžu sa stať univerzálnym „diaľkovým ovládačom“ vašej domácnosti vďaka prepojeniu s inteligentnými domácimi spotrebičmi. Budeme pripravení, aby to pre NAY prinieslo nielen nové trhové príležitosti v predaji smart riešení pre domácnosť, ale i upevnilo našu pozíciu lídra v retailových inováciách na slovenskom trhu. ■

12

ZMENY V LOGISTIKE

Vladislav Krasický
riaditeľ logistiky



V roku 2017 bolo najvýznamnejšou zmenou presťahovanie Centrálného skladu. Hoci sme ostali v rovnakom logistickom parku a Centrálny sklad sa posunul rádo len o stovky metrov, veľkosť haly sa rozšírila z 19-tisíc m² na 26-tisíc m². Kapacita sa tak zvýšila o 25 %, čo umožnilo vytvoriť miesto pre viac ako 8 000 nových artiklov. Výrazne sa tak zvýšili zásoby, respektíve počet artiklov na sklade, a tým pádom sa skrátil čas od objednania po dodanie, v niektorých prípadoch dokonca o 48 hodín.

V novom sklade sa zároveň zriadilo aj odberné miesto pre zákazníkov, čím sme vytvorili možnosť pre zákazníka do hodiny nakúpiť a vyzdvihnúť tovar, ktorý máme na sklade v Centrálnom sklade. Prax ukázala, že sme schopní v tomto výdajnom mieste vyriešiť väčšinu objednávok v čase od 15 do 34 minút.

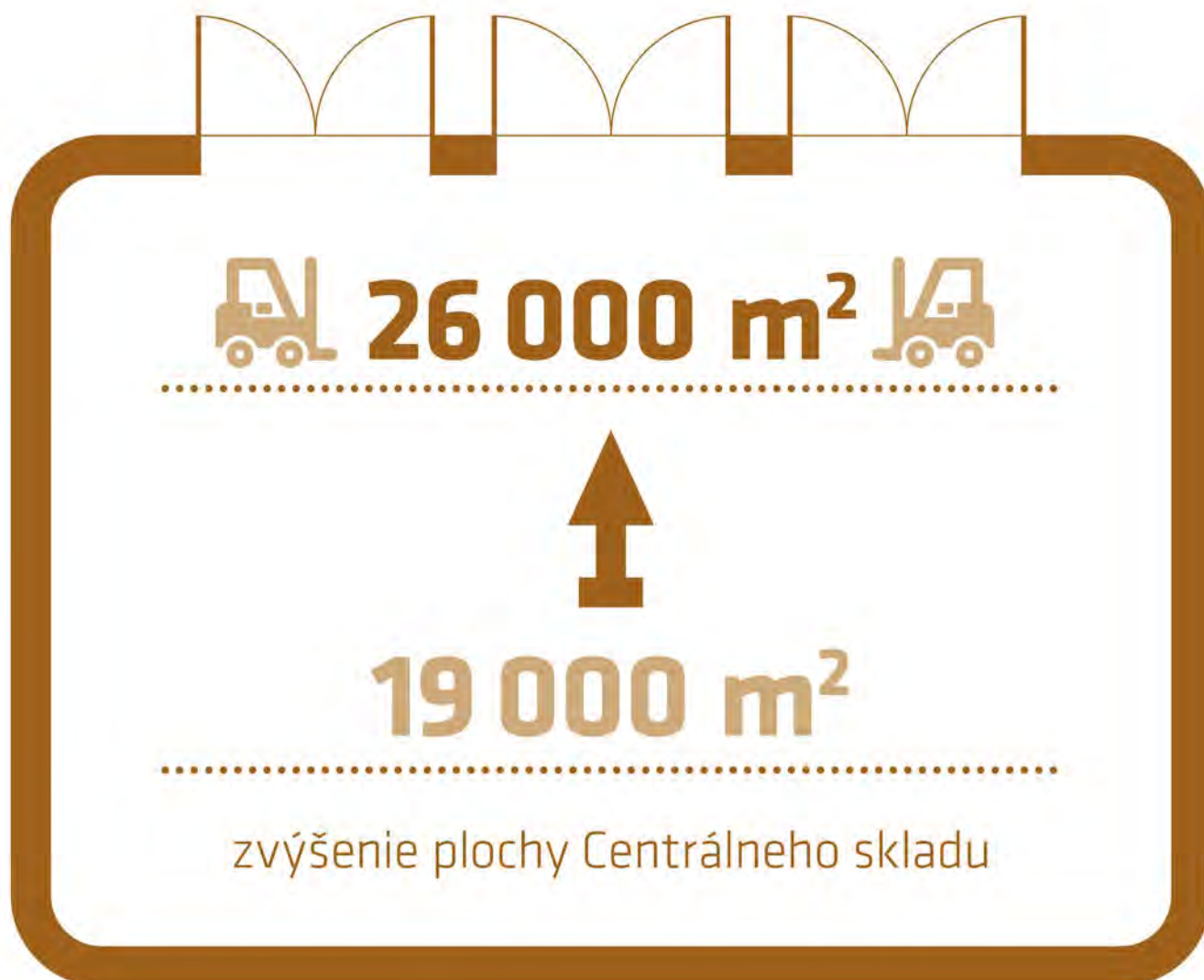
Zriadili sme nové oddelenie kontroly, ktoré má na starosti výlučne Centrálny sklad. Vďaka tomu sa nám podarilo výrazne zlepšiť inventúrne výsledky. Podiel kontrolovaných paliet expedovaných z Centrálného skladu sa zvýšil z pôvodných 3 % až na (v niektorých prípadoch) 18 %. Skrátil sa tým proces príjmu tovaru v predajniach bez nutnosti reklamácie nezrovnalostí. Dosiahli sme tým aj zníženie chybovosti pri kompletizácii tovaru. Z pôvodných 3 % klesla chybovosť na 0,06 %.

Podarilo sa nám tiež zriadiť centralizovaný reklamačný hub pre západné Slovensko v distribučnom sklade v Senci. Opäť sa tým zrýchlil celý proces reklamácií, a to nielen na strane zákazníka, ale aj dodávateľov.

Veľkým projektom bolo spustenie Home delivery service (HDS) v Českej republike a s ním súvisiacu službu

Komfortná doprava. Vďaka tomu vieme aj českým zákazníkom ponúknuť plnohodnotnú dopravnú službu od doručenia cez vynášku, inštaláciu až po odvoz starého spotrebiča a upratanie obalových materiálov. Jediný rozdiel je, že pokiaľ je Komfortná doprava na Slovensku zabezpečovaná cez interné kapacity, v Českej republike zabezpečujeme službu cez externých zmluvných prepravcov.

Pozitívne sa nám prejavili aj zmeny a dodatočné úpravy nášho operačného systému, ktoré sme zaviedli v roku 2016, a to zvýšením výkonu o 48 %. ■



SLUŽBY V ROKU 2017

Rok 2017 bol v znamení podpory a rozširovania už osvedčených služieb. Či už vo forme zvýšenej komunikácie alebo motivácie a školení zamestnancov, ale aj vyladovaním a zjednodušovaním procesov. Výnos služieb aj vďaka tomu rástol výraznejšie ako po minulé roky.



Michal Halás
koordinátor oddelenia služieb zákazníkom

ELEKTRONICKÝ PODPIS SPLÁTKOVEJ ZMLUVY

Pri predaji na splátky sme sa zamerali na možnosť podpísať zmluvu elektronicky, tzv. e-sign. Zákazník v takom prípade podpisuje zmluvu na tablete. Výhodou pre zákazníka je, že zmluvu nemusí v papierovej forme zakladať niekde do šanónov, ale má ju elektronicky archivovanú. Pošleme mu ju na jeho e-mailovú adresu. Prináša to výhody aj nám, ako je zníženie nákladov na tlač a papier. Zároveň sme tým však zjednodušili aj proces archivácie a kontroly dokumentov, čo šetrí čas zamestnancom predajní. O tom, že u zákazníkov je e-sign úspešný, svedčí fakt, že sme v roku 2017 postupne dosiahli 75 % podiel elektronicky podpísaných splátkových zmlúv.

0% ÚROK NA SPLÁTKY PRI NÁKUPE SLUŽBY

Zákazníci mohli počas celého roka získať bezúročné splátky na tovar, ktorý si u nás poistili, alebo si naň predĺžili záruku. Zákazník tak získal možnosť financovania bez navýšenia a zároveň si mohol dopriať viac. Na druhej strane sme tým výrazne podporili predaj poistenia tovaru a predĺženej záruky.

PAUŠÁL NA ISTOTU NA MOBILNÉ TELEFÓNY AJ SO SKLOM

Zákazníkom, ktorí si kúpili mobilný telefón na Paušál na istotu, sme „pribalili“ sklo zadarmo. Okrem výhod paušálu, ako je poistenie v prípade poškodenia, alebo zapožičanie náhradného mobilu počas opravy, tak majú sklo zadarmo a v prípade poistnej udalosti nemusia platiť spoluúčasť.

NOVÉ KALIBRAČ- NÉ SONDY

Dlhodobu úspešnú službu kalibrácie televízorov sme vylepšili o nové kalibračné sondy, ktoré sú prispôsobené aj na nové modely televízorov, keďže tie staršie už neboli v niektorých prípadoch vyhovujúce.

SERVIS MOBILOV NA POČKANIE

K štandardne poskytovanému záručnému a pozáručnému servisu sme v polovici roka začali pilotnú prevádzku servisu mobilných telefónov na počkanie v bratislavskej pobočke v Auparku. Za pol roka sme takto opravili takmer 1 000 mobilov. Keďže zákazníci majú rastúci záujem o takúto službu, v nasledujúcom roku pripravujeme rozšírenie tejto služby na ďalšie pobočky.

INŠTALÁCIA PLYNOVÝCH SPOTREBIČOV

V druhej polovici roka sme rozšírili aj inštalácie. Začali sme zapájať plynové a elektrické spotrebiče, zatiaľ lokálne pre Bratislavu a okolie. Službu plánujeme postupne rozširovať po celom Slovensku.

VYLEPŠENIA PROCESOV

Medzi najdôležitejšie zjednodušenia alebo vylepšenia procesov treba uviesť spoluprácu s jedným servisným partnerom pre zabezpečenie opravy mobilných telefónov, čo prinieslo zrýchlenie vybavovania poistných opráv. Ďalej sme zaviedli prevádzanie vernostných kariet v predajni na počkanie a doplnením čiarových kódov na kartách aj možnosť uloženia vernostnej karty do smartfónu.

ROK 2018

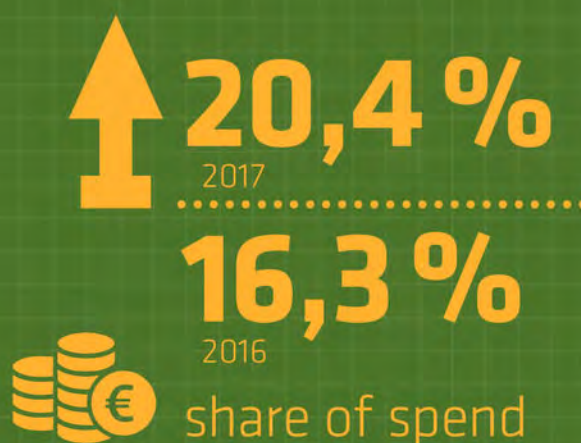
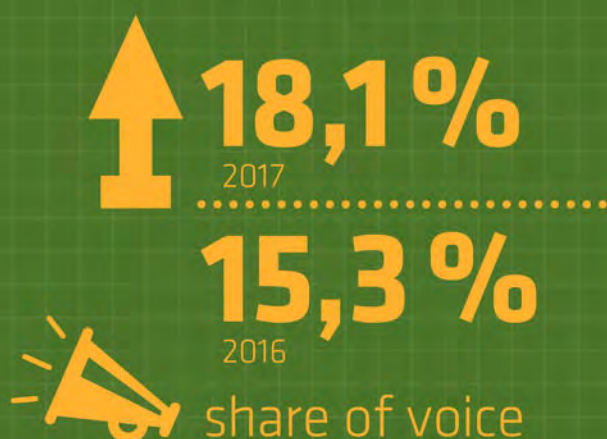
Aj v roku 2018 chystáme rozširovanie už zabehnutých služieb, napríklad rozšírenie Komfortnej dopravy tovaru o možnosť využiť víkendové alebo večerné doručenie. Lepenie fólií chceme rozšíriť o možnosť vyrezania fólie aj na najnovšie modely smartfónov alebo špecifické displeje, pri ktorých nevieme zabezpečiť zodpovedajúcu ochrannú fóliu priamo od dodávateľa. Taktiež pripravujeme novú službu odkúpenia starých funkčných mobilov za zaujímavé hodnoty, ktoré si budú môcť zákazníci odpočítať z akéhokoľvek nákupu nového tovaru. ■



0% ÚROK
NA 9 MESIACOV PRI NÁKUPE
NA SPLÁTKY

MARKETINGOVÁ KOMUNIKÁCIA 2017

Nová marketingová stratégia, ktorá vznikla v roku 2016, sa stretla s dobrou odozvou u zákazníkov aj u zamestnancov. Rok 2017 bol preto v znamení optimalizácie mediaplánu a posilnenia komunikácie.



František Vámoši
marketingový manažér



„Prvýkrát v histórii už investujeme do internetových formátov viac ako do letákov.“

NÁRAST SHARE OF VOICE

Share of voice spoločnosti NAY stúpol medziročne v rámci sledovaných 8 hlavných hráčov na trhu spotrebnej elektroniky z 15,3 % na 18,1 %. V absolútnej hodnote rástli TV GRPs týchto ôsmich subjektov spolu medziročne o 26,9 %, pričom rast spoločnosti NAY dosiahol až 50,2 %.

Medialne náklady monitorovaných hráčov rástli medziročne až o 17,9 %, čo bolo spôsobené kombináciou väčšieho mediálneho priestoru a rastu cenníkových cien kľúčových médií, najmä televízie. NAY dosiahla rast až 47,9 %, čo je takmer dvakrát väčšia dynamika ako trh. 25 % TV rozpočtu v roku 2017 už tvorili sponzorské spoty, čiže komunikácia, ktorá vôbec neobsahovala cenové ponuky, ale sústredila sa najmä na predstavenie služieb. Aj tento posun posilnil jednoznačnú orientáciu komunikácie na unikátne výhody NAY.

NÁRAST SHARE OF SPEND

Share of spend monitorovaných značiek rástol medziročne až o 17,9 %, čo bolo spôsobené kombináciou väčšieho mediálneho priestoru a rastu cenníkových cien kľúčových médií, najmä televízie. NAY dosiahla rast share of spend až 47,9 %, čo je takmer dvakrát väčšia dynamika ako trh.

Vďaka tomu NAY dosiahla uplynulý rok 20,4 % podiel SOS oproti 16,3 % podielu v roku 2016.

Všetky tieto štatistiky pritom neberú do úvahy náklady do podlinkových marketingových aktivít, ako sú napríklad letáky, ktoré NAY distribuuje vo veľkom množstve a tvoria jednu z najväčších častí. Po zohľadnení týchto dodatočných mediálnych kanálov, ktoré sú tradične silnou stránkou pôvodne kamenných sietí, by bol podiel NAY ešte vyšší.

INTERNET NA PRVOM MIESTE

S letákmi súvisí podstatný míľnik, ktorý sa odohral v roku 2017, hoci k nemu NAY smerovala už dlhšie. Uplynulý rok prvýkrát v podieli na komunikačných nákladoch internet prekonal letáky, ktoré boli lídrom tohto rebríčka azda od vzniku NAY.

Treba povedať, že hoci je možno internetová komunikácia najmenej viditeľná - keďže čím je lepšie zacielená, tým je diskretniejšia - práve pri nej sa udiali najväčšie zmeny, hoci „pod povrchom“. V roku 2017 sa úspešne odohral pilotný projekt v spolupráci s Exponeou, ktorý umožňuje komplexnú 1 : 1 komunikáciu so zákazníkmi vďaka spárovaní online a offline dát o nich a ich správaní. Vďaka tomu sme schopní oveľa relevantnejšie nastaviť posolstvá v komunikácii pre jednotlivých zákazníkov. Pokiaľ GDPR, ktoré je hlavnou komunikačnou výzvou v roku 2018 pre všetkých, neurobí personalizovanej komunikácii škrt cez rozpočet, budúci rok bude v NAY najmä o 1 : 1 komunikácii a rozvíjaní nových služieb. ■

15

FINANČNÉ ZHODNOTENIE ROKU 2017

Ak sme charakterizovali rok 2016 ako úspešný,
tak rok 2017 prekonal naše očakávania.

Roman Kocourek
finančný riaditeľ



Pre spoločnosť NAY bol rok 2017 náročný s ohľadom na zmenu informačného systému, na ktorú sa pripravovala už v predchádzajúcom roku, a na sťahovanie vlastnej logistiky do nového Centrálného skladu. Zároveň však bol veľmi úspešný s ohľadom na dosiahnutý hospodársky výsledok.

TRŽBY

V oblasti maloobchodných tržieb zaznamenala spoločnosť nárast nielen vďaka rastu tržieb na súčasných predajniach NAY, ale aj vďaka už celoročne prevádzkovaným predajniam, ktoré prevzala v závere roku 2016 od spoločnosti K+B. Obrat maloobchodných tržieb tak narástol o viac ako 4 % a celkový rast tržieb spoločnosti NAY dosiahol +23 %, kde však významnú časť rastu spôsobila zmena distribúcie tovaru pre dcérsku spoločnosť Electro World v Českej republike.

V sledovanom období sme zrekonštruovali predajne vo Vranove nad Topľou, Trebišove a Humennom, otvorili sme novú predajňu v Malackách, kde sme relokovali z pôvodnej, zastaralej predajne.

CELKOVÁ MARŽA

V oblasti obchodnej marže sme narástli v absolútnom čísle o viac ako 3 mil. €, aj vďaka vyššiemu nákupu.

SLUŽBY

V oblasti služieb sme sa sústredili na ponuku atraktívnejšieho balíka predĺženej záruky a poistenia so splátkami, ktorý sme vedeli zákazníkom ponúkať po celý rok, na rozdiel od roku 2016, kde bola táto ponuka len vo 4. kvartáli. Vytvorili sme tiež produkt Komfortná doprava, ktorý sa teší veľkej obľube.

PERSONÁLNE NÁKLADY

Čo sa týka personálnych nákladov, medziročný nárast bol spôsobený tromi základnými faktormi:

- celoročná prevádzka prevzatých predajní od K+B;
- celoročná prevádzka vlastného Call centra vo Vranove nad Topľou a jeho ďalšie rozširovanie;
- zvyšovanie miezd zamestnancom v apríli, ktoré dosahovalo dvojciferný percentuálny rast a bolo veľmi pozitívne vnímané zamestnancami spoločnosti.

LOGISTIKA

Z hľadiska logistiky sa Centrálny sklad spoločnosti NAY presťahoval do nových, väčších priestorov v auguste 2017

a súčasne s implementáciou nového systému SAP od júna 2017 vystupuje NAY ako distribútor pre spoločnosť Electro World a distribuuje viac ako polovicu ich nákupu.

AKVIZÍCIE

V oblasti postakvizíčných krokov došlo ku konečnému vyrovnaní so spoločnosťou Dixons.

V spoločnosti Amico drží NAY podiel 69 %

Čo sa týka financovania, NAY si drží dlhodobú spoluprácu s Tatrabankou, kde má úverový rámec vo výške 20 mil. €, ktorý na konci roku pravidelne nečerpá.

ZISK

Celkový dopad vyššie uvedených krokov prispel k výraznému nárastu zisku spoločnosti v porovnaní s minulým rokom a dosiahol po zdanení čiastku takmer 5,2 mil. €.

Spoločnosť NAY vyplatila v roku 2017 dividendy v celkovej výške 1 milión €. ■

16

FINANČNÉ VÝSLEDKY

ZÁKLADNÉ IMANIE

Základné imanie spoločnosti dosiahlo v roku 2017 hodnotu 17 000 tis. € (je tvorené z 1 700 ks akcií v nominálnej hodnote 10 000 €). **Hospodársky výsledok za rok 2017 predstavuje hodnotu 5 161 tis. €.** O naložení s výsledkom hospodárenia za účtovné obdobie 2017 vo výške 5 161 tis. € rozhodlo valné zhromaždenie spoločnosti tak, že časť čistého zisku po zdanení v objeme 516 tis. € bola použitá na doplnenie zákonného rezervného fondu spoločnosti a zostatok čistého zisku po zdanení v celkovej výške 4 645 tis. € bol preúčtovaný na účet nerozdelený zisk minulých rokov.

CELKOVÝ MAJETOK

Celkový majetok spoločnosti dosiahol ku koncu sledovaného roka hodnotu 107 968 tis. €. Najvyšší podiel na ňom majú zásoby tovaru, ktoré boli v netto hodnote 47 889 tis. €. Zníženie účít-kovej hodnoty zásob bolo zohľadnené vytvorením opravnej položky v hodnote 222 tis. €, čím hodnota opravnej položky ku koncu roka 2017 dosiahla sumu 1 080 tis. €.

Druhou najväčšou položkou aktív sú krátkodobé pohľadávky v brutto čiastke 22 042 tis. €, z ktorých pohľadávky z obchodného styku predstavujú sumu 19 695 tis. €. Aj keď je naša prevažujúca činnosť maloobchodný predaj, uvedené pohľadávky vznikajú voči dcérskym spoločnostiam, splátkovým spoločnostiam pri nákupe na splátky a voči bankám pri platbe platobnými kartami. Na všetky problémové pohľadávky bola v minulých rokoch vytvorená opravná položka v plnej výške.

FINANČNÉ ÚČTY

Finančné účty vykazovali k 31. 12. 2017 stav 15 402 tis. €. Spoločnosť mala uzatvorenú úverovú zmluvu na možnosť čerpania kontokorentného

úveru do výšky 20 000 tis. €. Na konci roka spoločnosť žiadny úver nečerpala.

INVESTÍCIE

Investície spoločnosti, ktorých účtovná hodnota (brutto) predstavuje 2 549 tis. €, smerovali prevažne do technického a interiérového vybavenia predajní a softvéru. Z uvedenej čiastky bolo 1 438 tis. € investovaných do softvérového vybavenia a do hmotného majetku sme investovali 1 109 tis. €.

VÝSKUM A VÝVOJ

Keďže sa spoločnosť zaoberá prevažne maloobchodnou činnosťou, na výskum a vývoj nevynakladala ani v roku 2017 žiadne výdavky.

INÉ

Spoločnosť nemá organizačnú zložku v zahraničí.

Spoločnosť neobstarávala v priebehu roku 2017 vlastné akcie.

Činnosť spoločnosti nemá negatívny vplyv na životné prostredie.

UDALOSTI, KTORÉ NASTALI PO DNI, KU KTORÉMU SA ZOSTAVUJE ÚČTOVNÁ ZÁVIERKA

Na základe rozhodnutia valného zhromaždenia spoločnosti zo dňa 4. decembra 2017 bola za účelom rozšírenia podnikania v oblasti vývoja softvérových aplikácií a softvérových služieb dňa 8. januára 2018 založená dcérska spoločnosť NAYTROLABS, s.r.o. Spoločnosť NAY vlastní 86 % podiel v spoločnosti NAYTROLABS, s.r.o.

Rozhodnutím valného zhromaždenia spoločnosti zo dňa 5. februára 2018 bolo zmenou stanov spoločnosti zmenené účtovné obdobie z kalendárneho roka na hospodársky rok. Hospodársky rok spoločnosti začína 1. apríla kalendárneho roka a končí 31. marca nasledujúceho roka. Z tohto dôvodu je obdobie od 1. januára 2018 do 31. marca 2018 skráteným účtovným obdobím, za ktoré bola zostavená účtovná závierka.

Dňa 13. júla 2018 Spoločnosť uzavrela predbežnú dohodu s tretou stranou za účelom odpredaja 69% podielu v spoločnosti Amico Finance a.s.. Predaj podlieha schváleniu regulátora domáceho finančného trhu, k dátumu vydania Výročnej správy nebol predaj realizovaný.

FINANČNÉ RIZIKÁ

Manažment použil všetky dostupné informácie pri príprave pre posúdenie zníženia hodnoty jednotlivých zložiek majetku. Manažment spoločnosti nie je schopný predpovedať vývoj na finančných trhoch, ktorý by mohol mať dopad na širšie hospodárstvo, a následne aký dopad, ak vôbec, by tento vývoj mohol mať na budúcu finančnú situáciu spoločnosti. Avšak manažment sa domnieva, že vykonal všetky potrebné opatrenia na podporu udržateľnosti a rastu činnosti spoločnosti v súčasných podmienkach, a žiadne položky majetku nejavia známky znehodnotenia, ktoré by bolo nutné zohľadniť v účtovnej závierke. ■

ÚČTOVNÉ VÝKAZY

Výkaz ziskov a strát k 31. 12. 2017 v €	2017 Auditované SAS	2016 Auditované SAS
Tržby	274 376 990	223 568 322
Náklady na predaný tovar	220 140 664	174 437 857
Obchodná marža	54 236 326	49 130 465
Výrobná spotreba [spotreba materiálu, energie, služby]	22 239 157	21 071 919
Osobné náklady	21 547 638	18 644 913
Ostatné prevádzkové náklady/výnosy - netto	889 427	1 126 265
EBITDA	9 560 104	8 287 368
Odpisy	2 362 738	2 277 380
EBIT	7 197 366	6 009 988
Finančné výnosy	595 785	101 354
Finančné náklady	1 067 192	176 025
Hospodársky výsledok pred zdanením	6 725 959	5 935 317
Daň	1 565 359	1 544 401
Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení	5 160 600	4 390 916

Súvaha k 31. 12. 2017 v €	2017	2016
	auditované SAS	auditované SAS
Spolu aktíva	107 968 086	84 874 889
Neobežný majetok	21 780 265	16 266 135
Nehmotný dlhodobý majetok	3 075 319	2 736 713
Hmotný dlhodobý majetok	4 624 177	4 750 548
Dlhodobý finančný majetok	14 080 769	8 778 874
Obežný majetok	85 857 330	67 850 601
Zásoby	47 889 045	38 446 885
Dlhodobé pohľadávky	697 210	602 603
Krátkodobé pohľadávky	21 869 406	17 134 786
Finančné účty	15 401 669	11 666 327
Ostatné aktíva	330 491	758 153
Spolu pasíva	107 968 086	84 874 889
Vlastné imanie	27 494 168	23 353 572
Výsledok hospodárenia	5 160 600	4 390 916
Závazky	79 838 855	61 239 623
Rezervy	2 521 441	2 102 949
Dlhodobé záväzky	73 824	80 007
Krátkodobé záväzky	77 243 590	59 056 667
Závazky z obchodného styku	73 182 579	51 584 044
Ostatné pasíva	635 063	281 694

Správa nezávislého audítora

Akcionárom, dozornej rade a predstavenstvu spoločnosti NAY a.s.:

Náš názor

Podľa nášho názoru vyjadruje účtovná závierka objektívne vo všetkých významných súvislostiach finančnú situáciu spoločnosti NAY a.s. (ďalej len „Spoločnosť“) k 31. decembru 2017 a výsledok jej hospodárenia za rok, ktorý sa k uvedenému dátumu skončil, v súlade so zákonom č. 431/2002 Z.z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov (ďalej len „Zákon o účtovníctve“).

Čo sme auditovali

Účtovná závierka Spoločnosti obsahuje tieto súčasti:

- súvahu k 31. decembru 2017,
- výkaz ziskov a strát za rok, ktorý sa k uvedenému dátumu skončil a
- poznámky k účtovnej závierke, ktoré obsahujú významné účtovné zásady a účtovné metódy a ďalšie vysvetľujúce informácie.

Východisko pre náš názor

Audit sme vykonali v súlade s Medzinárodnými audítorskými štandardmi. Naša zodpovednosť vyplývajúca z týchto štandardov je ďalej opísaná v časti *Zodpovednosť audítora za audit účtovnej závierky* našej správy.

Sme presvedčení, že audítorské dôkazy, ktoré sme získali, sú dostatočným a vhodným východiskom pre náš názor.

Nezávislosť

Od Spoločnosti sme nezávislí v zmysle Etického kódexu pre účtovných odborníkov, ktorý vydala Rada pre medzinárodné etické štandardy účtovníkov pri Medzinárodnej federácii účtovníkov (ďalej len „Etický kódex“), ako aj v zmysle iných požiadaviek slovenskej legislatívy, ktorá sa vzťahuje na náš audit účtovnej závierky. Splnili sme aj ostatné povinnosti týkajúce sa etiky, ktoré na nás kladú tieto legislatívne požiadavky a Etický kódex.

Správa k ostatným informáciám uvedeným vo výročnej správe

Štatutárny orgán je zodpovedný za výročnú správu vypracovanú v súlade so Zákonom o účtovníctve. Výročná správa pozostáva z (a) účtovnej závierky a (b) ostatných informácií.

Náš vyššie uvedený názor na účtovnú závierku sa nevzťahuje na ostatné informácie.

PricewaterhouseCoopers Slovensko, s.r.o., Karadžičova 2, 815 32 Bratislava, Slovenská republika
T: +421 (0) 2 59350 111, F: +421 (0) 2 59350 222, www.pwc.com/sk

The firm's ID No. (IČO): 35 739 347.

Tax Identification No. of PricewaterhouseCoopers Slovensko, s.r.o. (DIČ): 2020270021

VAT Reg. No. of PricewaterhouseCoopers Slovensko, s.r.o. (IČ DPH): SK2020270021

Spoločnosť je zapísaná v Obchodnom registri Okresného súdu Bratislava I, pod Vložkou č. 16611/B, Oddiel: Sro.
The firm is registered in the Commercial Register of Bratislava I District Court, Ref. No.: 16611/B, Section: Sro.

V súvislosti s auditom účtovnej závierky je našou zodpovednosťou oboznámiť sa s informáciami uvedenými vo výročnej správe a na základe toho posúdiť, či sú vo významnom nesúlade s účtovnou závierkou alebo poznatkami, ktoré sme počas auditu získali, alebo či existuje iná indikácia, že sú významne nesprávne.

Pokiaľ ide o výročnú správu, posúdili sme, či obsahuje zverejnenia, ktoré vyžaduje Zákon o účtovníctve.

Na základe prác vykonaných počas auditu sme dospeli k názoru, že:

- informácie uvedené vo výročnej správe za rok ukončený 31. decembra 2017 sú v súlade s účtovnou závierkou za daný rok, a že
- výročná správa bola vypracovaná v súlade so Zákonom o účtovníctve.

Navyše na základe našich poznatkov o Spoločnosti a situácii v nej, ktoré sme počas auditu získali, sme povinní uviesť, či sme zistili významné nesprávnosti vo výročnej správe. V tejto súvislosti neexistujú zistenia, ktoré by sme mali uviesť.

Zodpovednosť štatutárneho orgánu za účtovnú závierku

Štatutárny orgán je zodpovedný za zostavenie a objektívnu prezentáciu tejto účtovnej závierky v súlade so Zákonom o účtovníctve, a za internú kontrolu, ktorú štatutárny orgán považuje za potrebnú pre zostavenie účtovnej závierky, ktorá neobsahuje významné nesprávnosti, či už v dôsledku podvodu alebo chyby.

Pri zostavovaní účtovnej závierky je štatutárny orgán zodpovedný za posúdenie toho, či je Spoločnosť schopná nepretržite pokračovať vo svojej činnosti, za zverejnenie prípadných okolností súvisiacich s pokračovaním Spoločnosti v činnosti, ako aj za zostavenie účtovnej závierky za použitia predpokladu pokračovania v činnosti v dohľadnej dobe, okrem situácie, keď štatutárny orgán má v úmysle Spoločnosť zlikvidovať alebo ukončiť jej činnosť, alebo tak bude musieť urobiť, pretože realisticky inú možnosť nemá.

Zodpovednosť audítora za audit účtovnej závierky

Naším cieľom je získať primerané uistenie o tom, či účtovná závierka ako celok neobsahuje významné nesprávnosti, či už v dôsledku podvodu alebo chyby, a vydať správu audítora, ktorá bude obsahovať náš názor. Primerané uistenie je uistenie vysokého stupňa, ale nie je zárukou toho, že audit vykonaný podľa Medzinárodných audítorských štandardov vždy odhalí významné nesprávnosti, aj keď 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 úhrne by mohli ovplyvniť ekonomické rozhodnutia používateľov, uskutočnené na základe účtovnej závierky.

Počas celého priebehu auditu uplatňujeme odborný úsudok a zachováваме profesionálny skepticizmus ako súčasť nášho auditu podľa Medzinárodných audítorských štandardov. Okrem toho:

- Identifikujeme a posudzujeme riziká výskytu významných nesprávností v účtovnej závierke, či už v dôsledku podvodu alebo chyby, navrhujeme a uskutočňujeme audítorské postupy, ktoré reagujú na tieto riziká, a získavame audítorské dôkazy, ktoré sú dostatočné a vhodné na to, aby tvorili východisko pre náš názor. Riziko neodhalenia významnej nesprávnosti, ktorá je výsledkom podvodu, je vyššie než v prípade nesprávnosti spôsobenej chybou, pretože podvod môže znamenať tajnú dohodu, falšovanie, úmyselné opomenutie, nepravdivé vyhlásenie alebo obídenie internej kontroly.

- Oboznamujeme sa s internými kontrolami relevantnými pre audit, aby sme mohli navrhnuť audítorské postupy, ktoré sú za daných okolností vhodné, ale nie za účelom vyjadrenia názoru na efektívnosť interných kontrol Spoločnosti.
- Hodnotíme vhodnosť použitých účtovných zásad a účtovných metód a primeranosť účtovných odhadov a s nimi súvisiacich zverejnených informácií zo strany štatutárneho orgánu.
- Vyhodnocujeme, či štatutárny orgán v účtovníctve vhodne používa predpoklad nepretržitého pokračovania v činnosti a na základe získaných audítorských dôkazov aj to, 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 takáto významná neistota existuje, sme povinní upozorniť v správe audítora na súvisiace informácie uvedené v účtovnej závierke alebo, ak sú tieto informácie nedostatočné, sme povinní modifikovať náš názor. Naše závery vychádzajú z audítorských dôkazov získaných do dátumu vydania 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.

So štatutárnym orgánom komunikujeme okrem iného i plánovaný rozsah a časový harmonogram auditu, ako aj významné zistenia z auditu, vrátane významných nedostatkov v interných kontrolách, ktoré počas auditu identifikujeme.


PricewaterhouseCoopers Slovensko, s.r.o.
Licencia SKAU č. 161




Ing. Peter Mrnka, FCCA
Licencia UDVA č. 975

V Bratislave, 29. júna 2018, okrem časti správy „Správa k ostatným informáciám uvedeným vo výročnej správe“, pre účely ktorej je dátum našej správy 22. októbra 2018.

