

# VÝROČNÁ **SPRÁVA** 2022 **2023**

---

 **onay**  
www.nay.sk



# VÝROČNÁ **SPRÁVA** 2022 **2023**



# OBSAH



|                                                    |           |
|----------------------------------------------------|-----------|
| Stručný profil spoločnosti ~~~~~                   | <b>6</b>  |
| Hodnoty spoločnosti ~~~~~                          | <b>8</b>  |
| Organizačná štruktúra ~~~~~                        | <b>10</b> |
| História ~~~~~                                     | <b>12</b> |
| Top partneri ~~~~~                                 | <b>14</b> |
| Ocenenia ~~~~~                                     | <b>16</b> |
| Základné údaje, kontakty ~~~~~                     | <b>18</b> |
| Predstavenstvo spoločnosti ~~~~~                   | <b>20</b> |
| Rok 2022/2023 v skupine NAY ~~~~~                  | <b>21</b> |
| Predajná sieť ~~~~~                                | <b>22</b> |
| Ciele a priority pre rok 2022/2023 ~~~~~           | <b>24</b> |
| Vývoj trhu 2022/2023 ~~~~~                         | <b>26</b> |
| Omnichannel ~~~~~                                  | <b>28</b> |
| Logistika ~~~~~                                    | <b>30</b> |
| Služby ~~~~~                                       | <b>32</b> |
| Finančné zhodnotenie účtovného obdobia 2022/2023 ~ | <b>34</b> |
| Finančné výsledky ~~~~~                            | <b>36</b> |
| Účtovné výkazy ~~~~~                               | <b>38</b> |
| Správa audítora ~~~~~                              | <b>40</b> |
| Účtovná závierka ~~~~~                             | <b>44</b> |

# STRUČNÝ PROFIL SPOLOČNOSTI

NAY a.s. je najväčším maloobchodným predajcom spotrebnej elektroniky s trhovým podielom 20 %. Na slovenskom trhu pôsobí už viac ako 30 rokov. Patrí medzi spoločnosti, ktoré inováciami formovali a dodnes formujú podobu maloobchodného trhu na Slovensku. NAY 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 prinášať zákazníkom 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.



**ELECTRO WORLD**

**FOTOMAT**

# SKUPINAY ~~~~~

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 a aj domácich elektrospotrebičov, vrátane príslušenstva a poskytovania všetkých súvisiacich služieb. Spoločnosť na trhu v ČR prevádzkuje 38 predajní. Za rok 2022/2023 dosiahla hodnota tržieb tejto spoločnosti 213 876 tis. € (5 207 876 tis. Kč) a hodnota základného imania predstavovala hodnotu 2 554 tis. € (60 000 tis. Kč).

Dňa 24. novembra 2021 bolo rozhodnutím spoločnosti NAY a.s., jediného spoločníka spoločnosti Electro World, s.r.o., rozhodnuté o vrátení časti vložených prostriedkov do ostatných kapitálových fondov dcérskej spoločnosti Electro World, s.r.o. vo výške 25 000 000 Kč (v €: 925 071) a vyplatení podielu na zisku v celkovej výške 51 844 286 Kč (v €: 2 037 504).

Dňa 8. januára 2021 uzatvorila spoločnosť NAY a.s. rámcovú zmluvu o prevode 100 % obchodného podielu spoločnosti K+B Expert, s.r.o., Klíčany, U Expertu 91, okres Praha-východ, PSČ 250 69, identifikačné číslo 406 13 666. Dňa 2. februára 2021 Úrad pre ochranu hospodárskej súťaže v Prahe vydal kladné rozhodnutie k tomuto prevodu. Zmluva o prevode obchodného podielu nadobudla účinnosť dňa 1. apríla 2021. Následne došlo k zmene názvu spoločnosti na EWEX Retail s.r.o. Dňa 22. septembra 2021 bolo spoločnosťou rozhodnuté o fúzii zlúčením spoločnosti EWEX Retail s.r.o. so spoločnosťou Electro World, s.r.o., ktorá sa stala nástupníckou spoločnosťou. Za rozhodný deň fúzie bol určený 1. apríl 2021. Uvedená skutočnosť bola zapísaná do obchodného registra dňa 1. októbra 2021.

NAY a.s. vstúpila 17. januára 2020 do spoločnosti Fotomat, s.r.o. formou navýšenia základného imania spoločnosti, kedy sa zaviazala prebrať záväzok na peňažný vklad vo výške 16,8 tis. €. Vklad bol splatený 17. januára 2020. Podiel spoločnosti na základnom imaní dcérskej spoločnosti po navýšení základného imania v spoločnosti Fotomat, s.r.o. je 70 %. Zápis tejto skutočnosti bol v Obchodnom registri SR vykonaný 30. mája 2020. Za rok 2022/2023 predstavovala hodnota základného imania sumu 24 tis. €. Rozhodnutím mimoriadneho valného zhromaždenia zo dňa 31. marca 2023 bol vytvorený vklad do ostatných kapitálových fondov spoločnosti Fotomat, s.r.o. vo výške 183 000 €. Ku koncu účtovného obdobia bol formou zápočtu splatený vklad vo výške 60 512 €. Výška kapitálových fondov ku dňu 31. marca 2023 predstavovala hodnotu 1 007 308 €.

# HODNOTY **SPOLOČNOSTI**



# FÉROVOST' ~~~~~

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.

# JEDNODUCHOST' ~~~~~

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.

# ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA

**MARTIN DERŇAR**  
riaditeľ pre omnichannel

Omnichannel

Vývoj ERP a integrácie

Projekty a procesy

Customer Experience  
a dizajn

**ZUZANA JURÍKOVÁ**  
finančný riaditeľ

Finančný manažment SK

Učtáreň

**MARIÁN HOFBAUER**  
riaditeľ predaja

Maloobchod

Stredisko zdieľaných  
služieb a podpory

Asistovaný predaj

**PETER ZÁLEŠÁK**

predseda  
predstavenstva

**JÁN TOMÁŠ**

podpredseda  
predstavenstva

**MARTIN  
OHRADZANSKÝ**

generálny riaditeľ

Kontroľ/Konsolidácia

Ľudské zdroje

Expanzia a prenájom  
nehnuteľností

Materiálno-technické  
zabezpečenie

Právne oddelenie

Compliance Officer

**MARTIN DEÁK**

riaditeľ IT

**EMIL HURAJ**

obchodný riaditeľ

**VLADISLAV  
KRASICKÝ**

riaditeľ logistiky

Informačné technológie

Nákup SK  
Biela technika

Príjem na CS

BW

Nákup SK  
Čierna technika/IT

Expedícia z CS a ZO

Databázy

Nákup CZ  
IT/SDA/MDA/Mobile/CE

Doprava

Prevádzka

Marketing

Reklamácie

Služby zákazníkom

Kontrola

Online marketing

Kontrola CS

Správa webového obsahu

Recyklačný fond

B2B

Dizajn referenčnej  
predajne

# HISTÓRIA

## • 1991 Založenie NAY

→ 1991 – 1997

### Prvý distribútor svetových značiek elektroniky na Slovensku

V týchto rokoch podnikala 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.

→ 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.

→ 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“ spoločnosti.

→ 1999

### Vznik NAY Extra klubu

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

→ 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.

→ 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.

→ 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 zákernou chorobou. NAY od začiatku prispieva rodinám spotrebičmi. Neskôr pribudli ďalšie podoby finančnej pomoci.

→ 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 78 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 uzavrela 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 stala NAY jasným lídrom v rámci kamenných predajcov elektroniky v SR a ČR.

→ 2015

#### **Redizajn www.nay.sk**

NAY komplexne redizajnovala svoju webovú stránku v rámci svojej omnichannelovej stratégie. Stránka sa stala responzívnu 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 predajňu v Trebišove, vo Vranove nad Topľou a v Humennom a tiež v Rimavskej Sobote. Sieť sa tak rozšírila na 36 predajní NAY na Slovensku.

→ 2018

#### **Koncept omnichannelovej predajne**

NAY symbolicky po 20 rokoch rekonštruovala svoju prvú predajňu NAY Elektrodom na Zlatých pieskoch a predstavila nový koncept omnichannelovej predajne.

→ 2021

#### **Prebratie predajní K+B Expert**

Spoločnosť Electro World, s.r.o., ktorá je súčasťou skupiny NAY, v roku 2021 prebrala 21 predajní K+B Expert v Českej republike. Nové predajne boli začlenené pod novou značkou do siete predajní Electro World.

→ 2021

#### **Redizajn webov a predavačský Tool**

Ďalší komplexný redizajn a technický upgrade a unifikácia omnichannel stránok www.nay.sk a www.electroworld.cz na novej, modernej a modulárnej platforme. Spustenie novej aplikácie Tool pre predavačov, ktorá v jednotnom prostredí efektívne spája všetky systémy pre prácu predavačov so zákazníkom, tovarom či službami.

→ 2022

#### **Nový dizajn manuál**

Vypracovali sme nový dizajn manuál NAY predajní. Celkový dizajn je prepracovaný do detailov od zmeny nábytku, osvetlenia, označenia tovarových skupín, výberu podlahy až po vystavenie jednotlivých produktov. Rekonštrukciou prešli bratislavské predajne v Avione, Auparku a predajňa v Banskej Bystrici i v Michalovciach.

# TOPPARTNERI



acer



ASUS®

beko



BOSCH

Canon

DeLonghi



Electrolux

gorenje



HUAWEI

iRobot®

jura®

KÄRCHER

KRUPS

Lenovo™



LG

logitech



Microsoft

Miele

NESPRESSO®



Panasonic

PHILIPS

Rowenta

SAMSUNG

SONY

TCL

Tefal®



# OCENENIA



Obchodník  
roka 2022

Obchodník s elektronikou

## MasterCard Obchodník roka

MasterCard Obchodník roka je ocenenie najlepších obchodníkov v jednotlivých kategóriách maloobchodu.

Na Slovensku sa ocenenie udeľuje od roku 2013.

### 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

**VÍŤAZ**

### MasterCard Obchodník roka 2014

v kategórii Obchodník s elektronikou - 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

**VÍŤAZ**

### MasterCard Obchodník roka 2017

v kategórii Obchodník s elektronikou

**VÍŤAZ**

### MasterCard Obchodník roka 2018

v kategórii Obchodník s elektronikou

**VÍŤAZ**

### MasterCard Obchodník roka 2019

v kategórii Obchodník s elektronikou

**VÍŤAZ**

### MasterCard Obchodník roka 2020

v kategórii Obchodník s elektronikou

**VÍŤAZ**

### MasterCard Obchodník roka 2021

v kategórii Obchodník s elektronikou

**VÍŤAZ**

### MasterCard Obchodník roka 2022

v kategórii Obchodník s elektronikou

**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**

**Superbrands 2019**

**Superbrands 2020**

**Superbrands 2021**

**Superbrands 2022**

**Superbrands 2023**



## 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

# ZÁKLADNÉ ÚDAJE

**NAY a.s.**

obchodný názov

**akciová  
spoločnosť**

právna forma

**Tuhovská 15  
Bratislava  
830 06**

sídlo

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

registrácia

**+421 2 49 44 94 49**

**nay@nay.sk**

**www.nay.sk**

telefón, e-mail, web

**17 000 000 €**

základné imanie

**39**

počet predajní

**404 475 127 €**

čistý obrat

**1 137**

počet zamestnancov

**7 026 851 €**

zisk po zdanení

**1 351 460**

počet členov NAY Extra klubu

**1991**

rok vzniku

# PREDSTAVENSTVO SPOLOČNOSTI



**Ing. Peter Záležák**  
predseda predstavenstva

**Peter Záležák**, zakladateľ NAY, absolvoval Fakultu elektrotechniky a informatiky STU v Bratislave. Od založenia NAY pôsobil v pozícii CEO, neskôr ako predseda predstavenstva.

Je zakladateľom a členom predstavenstva Iniciatívy slovenských maloobchodníkov (ISKM) a členom správnej rady charitatívnej nadácie Dobrý anjel. Je držiteľom ocenenia Ernst & Young Podnikateľ roka na Slovensku.



**Ing. Ján Tomáš**  
podpredseda predstavenstva

**Ján Tomáš** absolvoval Chemicko-technologickú fakultu Slovenskej technickej univerzity. Bol spoluzakladateľom spoločnosti NAY a od jej založenia pracoval na pozícii obchodného a marketingového riaditeľa.

Je zakladateľom občianskeho združenia Región Vranov a pôsobil v jeho vedení 20 rokov.

Je predsedom nadácie Golfing with Heart.

## NAY a.s.

**Fotomat, s.r.o.**  
SR 70 %

**Electro World, s.r.o.**  
ČR 100 %

# ROK 2022/2023 VSKUPINENAY

Máme za sebou ďalší ťažký rok, v ktorom po covidovej kríze prišla vojna na Ukrajine, energetická kríza a bezprecedentná inflácia. Dotklo sa to hlavne našich nákladov, ktoré sme nemohli premietnuť do cien vzhľadom na silný konkurenčný a cenový boj na oboch trhoch.

Vojenský konflikt a s tým spojená neistota zákazníkov ovplyvnila ich správanie a na elektro tovar míňali celkovo menej, najmä v oblasti spotrebnej elektroniky. Po silnom náraste online hráčov v dobe covidu sa zákazníci vracali aj do kamenných prevádzok, ktoré krízu nielen prežili, ale aj posilnili svoju pozíciu. Vývoj tržieb online hráčov zaznamenal medziročný pokles a spôsobil ich paniku a cenovú vojnu, čo ovplyvnilo maržovosť v celom sektore.

Z pohľadu kategórií rástli najmä produkty telco (+24 %), a to aj z dôvodu zvýšeného dopytu zo strany vojnových utečencov z Ukrajiny. Rástla aj kategória IT (+7 %), pričom ostatné kategórie stagnovali alebo zaznamenali mierny pokles. I keď online tržby nedosiahli taký vysoký podiel ako v predchádzajúcom roku, stále tvorili približne jednu štvrtinu celkového predaja.

V hospodárskom roku 2022/2023 (od 1. 4. 2022 do 31. 3. 2023) dosiahli naše konsolidované tržby 468 mil. €. V porovnaní s predchádzajúcim obdobím tržby narástli o 6 %. Z toho na Slovensku (NAY bez vnútro skupinových tržieb) to bolo 267 mil. € a v Českej republike (Electro Word bez vnútro skupinových tržieb) 201 mil. €. Konsolidovaná EBITDA predstavuje 28,7 mil. € (pokles o 6,5 %). Uvádzaná EBITDA je vykázaná podľa IFRS štandardov a zvyšuje ju rekvifikácia nájomov (služby/odpisy) vo výške 14,9 mil. €.

Silnou stránkou skupiny NAY je aj robustná bilancia. Na konci fiškálneho roku predstavovalo vlastné imanie 36,2 mil. € a celkový majetok predstavoval 224 mil. €. Celkový počet predajní v ČR a SR na konci hospodárskeho roku predstavoval 78 s priemerom okolo 1200 m<sup>2</sup> predajnej plochy.

Po uzávierke (10. 5. 2023) sa zo skupiny vyčlenila spoločnosť Fotomat, s. r. o., a to predajom 70 % podielu iným spoločníkom. Skupinu NAY teda po tomto termíne tvorí len NAY, a. s. a jej 100 % dcérska spoločnosť Electro World, s. r. o.

Celkové investície predstavovali 5,2 mil. €. Aj tento rok sme investovali do ďalších inovácií, najmä v oblasti ERP a webových systémov, ktoré vedú k zjednodušovaniu a zrýchleniu procesov a lepšiemu zákazníckemu zážitku z nakupovania. V uplynulom roku sme aj kompletne inovovali dizajn našich predajní, ktorý v sebe zahŕňal vystavenie tovarových skupín, miest na výdaj objednávok, pokladní, osvetlenia aj podláh. Kompletnou rekonštrukciou prešli bratislavské predajne v Auparku a Avione a predajne v Banskej Bystrici a Michalovciach.

Nadalej zostáva našou misiou dokonalý zážitok zákazníka z nakupovania, bez ohľadu na to, akú omnichannelovú cestu nákupu si zvolí. Chceme zákazníkom ponúkať všetky výhody predaja cez internet s expresným vyzdvihnutím objednávky do 15 minút, rýchlym dodaním domov už nasledujúci deň, a to všetko s pridanou hodnotou našich expertov na predajniach a blízkosti k zákazníkovi vďaka širokej sieti našich pobočiek. ≈

**Ing. Peter Zálešák**  
predseda predstavenstva NAY

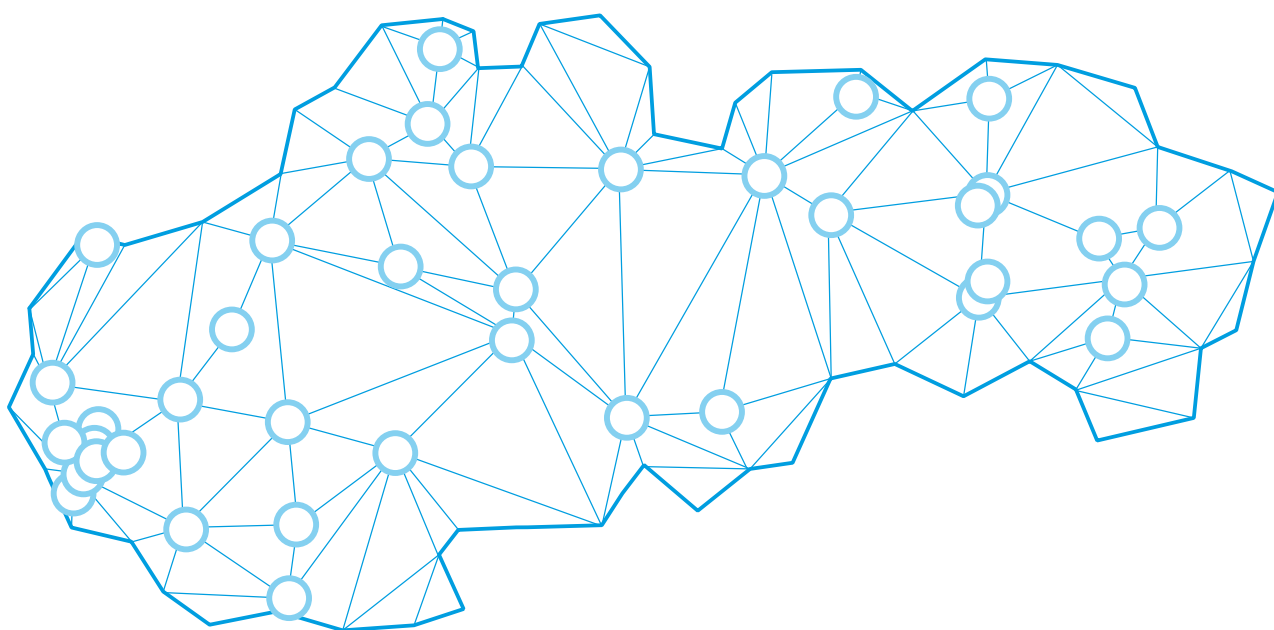
# PREDAJNÁSIEŤ



● Sieť predajní  
Electro World  
v ČR

**Electro World:** Blansko | Brno (3) | Česká Lípa | České Budějovice (2) | Český Krumlov | Hodonín | Hradec Králové | Jičín | Jihlava (2) | Karlovy Vary | Kolín | Liberec | Litvínov | Louny | Měclov | Mladá Boleslav | Olomouc | Ostrava (2) | Pardubice (2) | Plzeň (3) | Praha (5) | Příbram | Sokolov | Šumperk | Teplice | Ústí nad Labem | Zlín

**NAY:** Banská Bystrica | Bardejov | Bratislava [7] | Čadca | Dunajská Streda | Humenné | Komárno | Košice [2] | Levice | Liptovský Mikuláš | Lučenec | Malacky | Martin | Michalovce | Nitra | Nové Zámky | Piešťany | Poprad | Považská Bystrica | Prešov [2] | Prievidza | Rimavská Sobota | Skalica | Spišská Nová Ves | Stará Ľubovňa | Trebišov | Trenčín | Trnava | Vranov nad Topľou | Zvolen | Žilina



○ Sieť predajní  
NAY v SR

# CIELE **A**PRIORITY **PREROK** 2022 2023

---

***Naša vízia – dokonalý zážitok z nakupovania  
pre zákazníkov i zamestnancov NAY.***

**MARTIN OHRAZANSKÝ**  
generálny riaditeľ



Len čo skončila kríza vyvolaná pandémiou COVID-19, začala - aby toho nebolo málo - vojna na Ukrajine a s ňou nová energetická kríza. Toto obdobie so sebou prináša opäť veľké zmeny, ktoré majú nesmiernu dynamiku a malú predvídateľnosť. O to viac by sme sa mali v takejto náročnej dobe držať svojho sna, svojej vízie, ktoré nás motivujú k ďalšiemu napredovaniu napriek všetkým zložitým okolnostiam.

V našej spoločnosti stále pracujeme na dosiahnutí našej dlhodobej vízie: radosť zákazníka nakupovať v našej spoločnosti – mať dokonalý zážitok z nakupovania.

Správanie a očakávanie zákazníka v dnešnej dynamickej dobe ovplyvnenej spomenutou krízou a novými technológiami sa výrazne mení. Dnes je veľa možností, ako si

tovar alebo službu objednať, ako si tovar alebo službu kúpiť, akým spôsobom zaplatiť aj akým spôsobom si tovar alebo službu prevziať (v predajni, kuriérom, cez Balíkomat, call centrum atď.). Pokryť všetky spôsoby predaja a dodania tovaru a služby má aj svoj odborný názov: omnichannel. V čase rýchlych zmien okolností vyvolaných predovšetkým pandémiou v tomto období je o to dôležitejšie umožniť zákazníkovi objednať, zaplatiť, dodať tovar a služby inými spôsobmi, ako sme boli zvyknutí.

Navodiť zákazníkovi dokonalý zážitok dokážeme len vtedy, ak zabezpečíme komplexnú starostlivosť o zákazníka z nákupu, nech sa už rozhodne pre akýkoľvek spôsob. K tomuto cieľu máme nastavenú našu stratégiu, ktorú sa snažíme úspešne naplňovať. Naša stratégia k naplneniu našej vízie stojí na troch základných pilieroch:

## Omnichannel

Dodať zákazníkovi tovar alebo služby spôsobom, ktorý mu najviac vyhovuje.

## Služby

Predať zákazníkovi pridanú hodnotu k tovaru, ktorý u nás nakupuje, a zanechať v ňom pozitívny zážitok.

## Automatizácia procesov

Pomocou moderných technológií zvýšiť komfort zákazníkov pri nakupovaní, ale aj našich zamestnancov pri obsluhu zákazníka.

Znie to jednoducho, ale za týmito tromi piliermi je rozsiahly a komplexný mechanizmus procesov, ktorý musí byť perfektne organizovaný a koordinovaný. Takýto komplexný mechanizmus si vyžaduje kreatívny a technologický rozvoj, dobrú údržbu a spoľahlivosť. Preto spoločnosť naďalej investuje do nových technológií, vďaka ktorým realizujeme komplexnú starostlivosť o zákazníka.

Naši zákazníci môžu využívať vo svojich smartfónoch aplikáciu, pomocou ktorej vedú lokalizovať najbližší obchod NAY a navigovať sa k nemu, môžu si priamo na predajni sami pozrieť všetky dostupné parametre o produkte, porovnávať produkty a samozrejme aj zaplatiť bez toho, aby išli k pokladnici, napr. cez službu Google Pay/Apple Pay, a tovar či službu si vyzdvihnúť vo výdajnom mieste.

Naši zamestnanci na predajniach používajú nové technológie na rýchlejšiu a efektívnejšiu obsluhu zákazníkov, pomocou tabletu alebo mobilu vedú zákazníkov poskytnúť na mieste obsluhy všetky potrebné informácie o tovare

pre ľahšie rozhodnutie sa zákazníka a zároveň mu vedú odporučiť vhodnú službu, prípadne príslušenstvo k vybranému produktu. Navyše, priamo z tohto nástroja vedú objednať napríklad aj časové okno na doručenie tovaru zákazníkovi domov.

Naše úsilie bude zamerané naďalej na naplňovanie našej stratégie tak, aby sme sa podľa možnosti čo najrýchlejšie priblížili k našej vízii. Našou snahou je, aby mal náš zákazník dokonalý zážitok pri nakupovaní tovaru a služieb ktorýmkoľvek spôsobom, ktorý si vyberie (omnichannel), a rovnako aby sme našim zamestnancom v spoločnosti NAY maximálne zjednodušili obsluhu zákazníka. ≈

# VÝVOJ TRHU 2022/2023

*Fiškálny rok 2022/2023 u nás potvrdil pokračujúci trend návratu k fyzickej návšteve predajní.*

**EMIL HURAJ**  
obchodný riaditeľ



# TREND NÁVRATU K FYZICKEJ NÁVŠTEVE PREDAJNE

## Zmena situácie na trhu s elektronikou

Fiškálny rok 2022/2023 štartoval spolu s ukončením pandemických obmedzení, takže v tomto smere už začali byť podmienky pre fyzické návštevy zákazníkov na predajniach štandardné. Avšak vzhľadom na nenaplnené očakávania pokračovania rastu online predaja, sa niektorí výlučne online predajcovia zapojili do dramatického cenového súboja – predajné ceny medzimesačne klesali o jednotky percent v rozpore s nárastom vstupov (teda i nákupných cien o dvojciferné %), čo ovplyvnilo maržovosť v elektro sektore.

Vojenský konflikt vniesol okrem bezpečnostných obáv aj určitú neistotu do zákazníckej spotreby a zmeny v dopyte po komoditách. Do popredia záujmu sa dostali nevyhnutné zariadenia pre ľudí na úteku (mobily, vysielачky, powerbanky), zariadenia suplujúce plynové spotrebiče (elektro ohrievače, elektro radiátory). Nastal zvýšený dopyt aj o prémiové zariadenia (herné konzoly, prémiové mobilné telefóny) najmä na východnom Slovensku, pričom je možné, že boli reálne využité mimo Slovenska.

Postupne rastúca inflácia priniesla ďalšiu prekážku pre elektro segment, keďže potraviny, energie, ktoré odčerpali vyšší podiel z príjmu domácnosti ako v minulosti, majú vyššiu prioritu v hierarchii potrieb než elektro spotrebiče.

## Hitom boli smartfóny, tablety, osobné audio a gaming

V tomto zložitom období sme rástli v celkovom obrate za všetky predajné kanály +4,4 %.

Najväčším dielom (+9,8 mil. €) prispela spomínaná kategória Telco (telekomunikačné prístroje), kde sme zaznamenali nárast obratu +23 % pri trhovom podiele

18,2 % (vd'aka +24 % nárastu obratu v mobilných telefónoch a +30 % nárastu v obrate príslušenstva).

Ďalšou úspešnou bola kategória IT, kde sme rástli +7 % a posilnili trhovú podiel z 9,3 % na 10,1 % (k čomu prispeli najmä notebooky, tablety, sieťové prvky a príslušenstvo).

Posilnili sme trhovú podiel v čiernej technike, kde padal trh výraznejšie ako v NAY. Hoci poklesol obrat o -2 %, zvýšili sme podiel na trhu z 31,5 % na 31,9 % (k čomu výrazne prispela kategória osobné audio s nárastom obratu o 44 %).

Malé domáce spotrebiče čelili minuloročnému vysokému rastu +15 %, ktorý sa už nepodarilo v poslednom roku ďalej zvýšiť, ale priblížili sme sa minulému roku (pokles -2 %), trhovú podiel 22,4 % (v obrate narástlo o 7 % príslušenstvo, káva - kategórie, ktoré sú výraznejšie závislé od osobného nákupu).

Veľké domáce spotrebiče po významnom náraste v predošlom fiškálnom roku (kde bol rast 20 %) ešte získali ďalšie +1 % rastu v obrate a posilnili trhovú podiel až na 23,8 % (k čomu prispeli najmä umývačky riadku +22 %).

## Online vs. offline

Sledovaný panel market GfK SR vykazuje pokles podielu online predaja o 6 % a nárast tradičného spôsobu predaja o 8 %. Zákazníci sa mohli slobodne rozhodnúť a v NAY sa podobne podiel online predaja zmenil z 31 % predošlého fiškálneho roku na 26 %. Najväčšie zmeny v prospech tradičného spôsobu predaja zaznamenali u nás kategórie malá biela technika +9 % v prospech tradičného predaja, čierna technika +7 % a IT +6 %. Nárasty tradičného predaja sme zaznamenali aj vo všetkých ostatných kategóriách, takže sa u nás potvrdil pokračujúci trend návratu k fyzickej návšteve predajne. ≈

# OMNICHANNEL

---

*Dobre fungujúci omnichannel je úspešný koncept,  
ktorý zákazníci milujú.*

**MARTIN DERŇAR**  
riaditeľ pre omnichannel



Uplynulý finančný rok 2022/2023 bol znovu rokom nečakaných kríz aj prelomových zmien. V apríli 2022 na Slovensku vrcholil príliv utečencov z Ukrajiny, prehlbovala sa energetická kríza a zároveň výrazne narástla inflácia, ktorá má na naše podnikanie zásadný dopad. Prelomovou zmenou bol bezpochyby príchod novej technológie generatívnej AI na báze veľkých jazykových modelov ako ChatGPT, Bard alebo MidJourney.

## Nový (ab)normál

Dva roky po prvej vlne covidu je vhodný čas na reflexiu. Retail sa nenávratne zmenil, kamenné predajne nielen prežili, ale v roku 2022 dokonca posilnili svoju rolu na trhu. Dobre fungujúci omnichannel je úspešný a, dovoľme si povedať, už dominantný koncept, ktorý zákazníci milujú. Extrémne ceny energií v spojení s vysokou infláciou priniesli do popredia staronové výzvy, ako neustále zefektívňovať prevádzku na našich predajniach bez negatívneho dopadu na zákaznícku skúsenosť.

## Marketplace a omnichannel

Marketplace je v Poľsku či Nemecku dobre etablovaný koncept predaja. Počas dlhých mesiacov lockdownu a zavretých predajní si získal nových zákazníkov na Slovensku i v Česku. Silnou stránkou je virtuálne nekonečný sortiment na jednom mieste, tou druhou stránkou je úroveň zákazníckeho servisu, na ktorý je slovenský aj český zákazník mimoriadne náročný. Zahraniční marketplace hráči ako Allegro alebo Amazon určitý podiel na trhu získajú. Rovnako sme presvedčení, že náš omnichannel koncept bude pre zákazníkov naďalej čoraz atraktívnejší, pohodlnejší a dôveryhodnejší.

## Retail médiá

Nové regulácie v oblasti ochrany súkromia a súvisiaca „cookie apokalypsa“ je pre nás ďalšia príležitosť. náš vernostný klub NAY extra je tu s nami už neuveriteľných 25 rokov. Znamená nielen benefity pre zákazníkov, ale zároveň nás celú dobu učí pracovať s dátami a premýšľať nad nimi. Cieľová skupina návštevníkov našich webových stránok a predajní je už dlhšie predmetom záujmu inzerentov z rôznych odvetví. Retail médiá predstavuje to správne spojenie technológie a našej zákazníckej bázy, ktorá nenaruší dôveru našich zákazníkov, prinesie nám lepšiu správu akcií na podporu predaja a lepšie cielenie našich komunikačných kampaní.

## Generatívna AI

ChatGPT od OpenAI sa stal najrýchlejšie rastúcou online službou v histórii. A plným právom. Technológia transformerov, na ktorej bežia veľké jazykové modely, má potenciál stať sa rovnakým prelomom ako samotný internet pred 30 rokmi. Schopnosť porozumieť ľudskej komunikácii sa reálne dostala na úroveň vídanú len v sci-fi filmoch a knihách. Pre NAY je to najmä nová príležitosť. Príležitosť zefektívniť a zvýšiť produktivitu našich procesov na pozadí. Oveľa väčšia príležitosť bude postupný príchod hlasového ovládania, ktoré nám tentokrát naozaj porozumie. Opäť rozšíri funkčné možnosti elektroniky, ktorú predávame. Spraví ju zábavnejšou a prívetivejšou a zrejme pretvorí spôsob, akým ju denne používame. Sme presvedčení, že to pre NAY prinesie nielen nové obchodné príležitosti, ale aj upevní našu pozíciu lídra v retailových inováciách na slovenskom trhu. ≈

# LOGISTIKA

---

***Popandemické obdobie skôr pomohlo  
našej logistike k inováciám.***

**VLADISLAV KRASICKÝ**  
riaditeľ logistiky



V roku 2022/2023 sme sa hlavne sústredili hlavne na inštaláciu automatického skladovacieho systému AutoStore, v rámci čoho sme museli upraviť halu po stavebnej a elektrifikačnej časti. Takisto bolo potrebné upraviť podlahu, aby dosahovala štandardy potrebné pre automatizáciu.

Opätovne sme pristúpili k zväčšeniu skladovacej plochy +3 600 m<sup>2</sup>. Vzhľadom na veľkú investíciu do automatizácie bolo potrebné nanovo spracovať celý layout skladu, čo nám pomohlo výrazne zefektívniť skladový priestor. Vedľajším, no pozitívnym efektom bolo, že sme mohli upustiť od externého prenájmu a všetky potrebné oddelenia logistiky máme pod jednou strechou.

V roku 2022/2023 nám takisto stúpol podiel doručení domov, čo malo za následok aj posilnenie našich dopravných kapacít.

Úspešne sa nám podarilo implementovať expresné doručenie, tzv. Same Day, a to vrátane našich dostupných služieb tak, aby zákazník nemusel doma ani pohnúť prstom, pretože sa o všetko postaráme my.

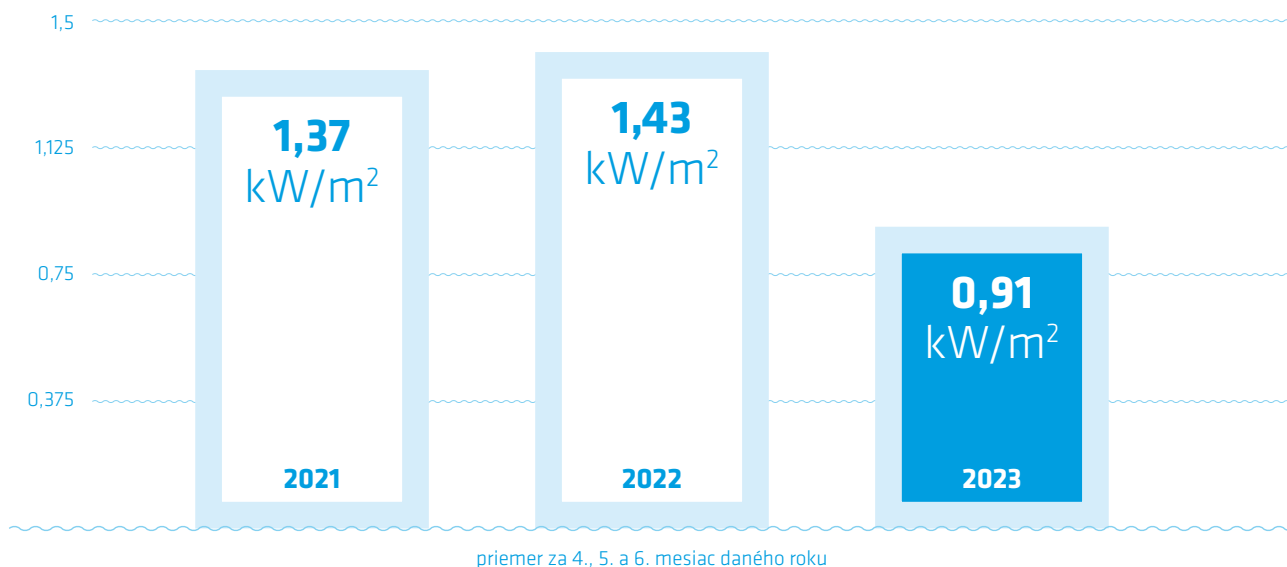
Zákazníci majú možnosť do určitého časového okamžiku (16:00) vybrať si ešte dnešné doručenie, a to 7 dní v týždni pre Bratislavský kraj.

Efektívne sme zvýšili aj počet pravidelných návozov tovaru na predajne tak, aby bol tovar doručený zákazníkom skôr. Tým sme zvýšili efektivitu obrátky, a to bez vedľajšieho efektu na plánovaný rozpočet.

Taktiež sa nám podarilo spustiť online reklamácie na webe, kde si zákazník administratívnu časť vyrieši z pohodlia domova a pri kúpe veľkej techniky nemusí vôbec navštevovať predajňu.

V obchodnom roku 2022/2023 sme dosiahli najlepší inventúrny výsledok spoločnosti NAY v centrálnom sklade, čo svedčí i o tom, že na pôde logistiky a security neustále pracujeme na zlepšeniach.

Automatizácia a nové inteligentné osvetlenie v centrálnom sklade nám pomohli zlepšovať životné prostredie, pretože nám výrazne poklesla spotreba elektrickej energie, o čom svedčia aj čísla v nasledujúcom grafe.



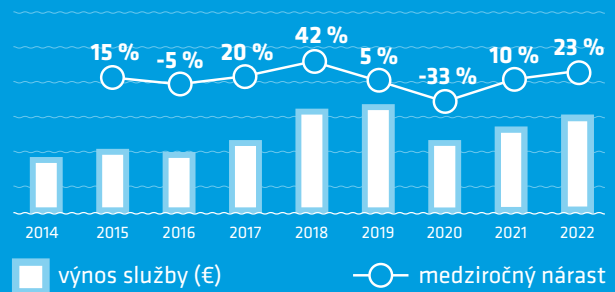
V rámci spomínanej expanzie nám na metre štvorcové výrazne stúpol počet príjmových brán. Vďaka tomu dokážeme rýchlejšie obslúžiť dodávateľské vozidlá, v reálnom čase prijať oveľa viac vozidiel, a teda rýchlejšie na skladniť nový tovar.

V neposlednom rade sa zintenzívnila spolupráca medzi jednotlivými oddeleniami našej spoločnosti, vďaka čomu sa nám tento rok podarilo rýchlejšie riešiť nezrovnalosti vo faktúrach a dodacích listoch. ≈

# SLUŽBY

***Služby išli opäť naplno.  
Svoju dominanciu na výnosoch si udržali  
predĺžené záruky.***

## VÝNOS ZO SLUŽIEB



**MICHAL HALÁS**  
koordinátor oddelenia  
služieb zákazníkom



## Predaj služieb v roku bez pandemických obmedzení dosahoval historické maximá

Tento rok bol oproti predošlému roku výrazne lepší. Výnos z predaných služieb narástol o 23 % a zaradil sa medzi najúspešnejšie roky. Najväčší podiel na výnosoch z predaných služieb mal opäť predaj predĺžených záruk. Predaj viacerých služieb dosiahol rekordné hodnoty. Jedným z dôležitých faktorov týchto dobrých výsledkov bolo dlhodobé nasadenie splátkového produktu s 0 % navýšením počas celého 4. kvartálu kalendárneho roka 2022.

## Predĺžené záruky a poistenie tovarov ovplyvnené predajom komodít

Záruku si zákazníci predlžujú najmä pri veľkej bielej technike ako sú práčky, chladničky, sušičky a umývačky riadu. Napriek tomu, že predaj týchto kategórií medziročne klesol o 9 %, v počte predĺžených záruk sme tesne prekročili minuloročné výsledky a predĺžili sme záruku na viac ako 73-tisíc tovarov. Keďže zákazníci siahali po predĺženej záruke pri drahších tovaroch, celková hodnota predaných záruk sa zvýšila o 12 %.

Poistenie tovaru volia zákazníci vo väčšine prípadov pri nákupe smartfónu. V tomto roku sme pri medziročnom

to roku výrazne zmenila. Celkový objem splátok rástol o úctyhodných 45 %. Dôležitým rozhodnutím sa ukázalo poskytnutie splátkového produktu s 0 % úrokom počas celej hlavnej sezóny od októbra až do decembra, čo prinieslo zvýšenie obratu o viac ako 5 miliónov €. Nárast objemu poskytnutých splátkových úverov a pôžičiek bol však dosiahnutý aj po odfiltrovaní vplyvu nasadenia úverov bez navýšenia, a to vo výške 26 %. Za zmienku stojí aj rast podielu nákupov na splátky v e-shope, kde sa v niektorých mesiacoch dostal cez hranicu 10 % a približoval sa k podielom dosahovaným v kamenných predajniach.

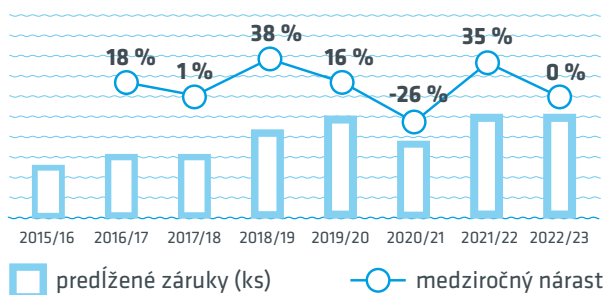
## Počet kalibrovaných TV a nalepených ochranných fólií s výrazným nárastom

Viac ako 21-tisíc kalibrovaných televízorov a 47-tisíc nalepených ochranných fólií na smartfóny, tablety a smarthodinky predstavovalo zhodne 19 % nárast oproti minulému roku. V oboch prípadoch ide o najvyššie počty poskytnutých služieb od ich spustenia v roku 2015.

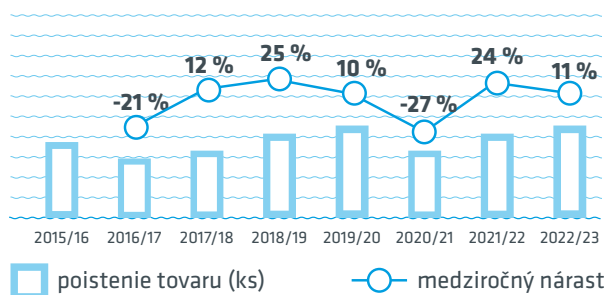
## Okamžitá výmena reklamácie je u zákazníkov obľúbená

V tomto roku si prikúpilo možnosť okamžitej výmeny reklamovaného tovaru viac ako 25-tisíc zákazníkov. Najväčší záujem o túto službu je pri tovaroch do 50 €.

### POČET PREDĹŽENÝCH ZÁRUK



### POČET POISTENÝCH TOVAROV



náraste predaja smartfónov o 4 % dokázali poistiť o 11 % viac zariadení ako v predošlom roku a poistili sme celkovo 24-tisíc zariadení.

## Nákup na splátky ako dôležitá súčasť predaja služieb

Po predchádzajúcich dvoch rokoch, kedy podiel predaja tovaru na splátky medziročne klesal, sa situácia v tom-

Od spustenia v auguste 2021 záujem o túto službu neustále rastie. Ku koncu roka evidujeme viac ako tisíc spokojných zákazníkov, ktorí využili službu a namiesto opravy získali úplne nové zariadenie. ≈

# FINANČNÉ ZHODNOTENIE ÚČTOVNÉHO OBDOBIA 20222023

---

PhDr. ZUZANA JURÍKOVÁ  
finančný riaditeľ



Spoločnosť NAY a.s. hodnotí rok 2022/2023 ako úspešný s ohľadom na súčasný nepriaznivý vývoj makroekonomických ukazovateľov - hlavne inflácie, prebiehajúci vojnový konflikt a jeho negatívne dôsledky v podobe zvyšovania cien tovarov, služieb a energií a v neposlednom rade aj s ohľadom na konkurečný boj ovplyvňujúci cenotvorbu na trhu so spotrebnou elektronikou. Dôsledkom týchto skutočností boli zmeny v oblasti nákupného správania zákazníkov - odkladanie nákupu tovarov dlhodoobej spotreby. Aj napriek týmto negatívnym aspektom sa spoločnosti podarilo dosiahnuť priaznivý hospodársky výsledok, k čomu jej napomohla neustála snaha ponúkať široký sortiment technologicky inovatívnych tovarov, zvyšovať kvalitu a komfort svojich služieb s cieľom uspokojovať potreby svojich zákazníkov, aktívna politika v oblasti znižovania spotreby energií a v neposlednom rade aj motivácia zamestnancov pri zvyšovaní kvality poskytovaných služieb. Spoločnosť naďalej dynamicky investovala s cieľom vyvíjať nové technológie pre posilnenie postavenia predajného kanálu omnichannel.

Tržby spoločnosti za tovar v sledovanom období narástli o takmer 5,51 %. Spoločnosť vníma pozitívne budúcnosť postavenia maloobchodných predajní v rámci predajného kanálu omnichannel, z tohto titulu modernizovala svoju maloobchodnú predajňu v Bratislave v Auparku a realizovala prípravu sťahovania predajne v Michalovciach do nových, atraktívnejších priestorov. Spoločnosť naďalej napreduje v oblasti automatizácie interných procesov – intenzívne pokračuje v automatizácii procesov inštaláciou automatického skladovacieho systému s cieľom zefektívnenia a zrýchlenia obsluhy svojich zákazníkov v záujme udržania si svojho líderského postavenia na trhu predaja spotrebnej elektroniky.

Zavedenie nového odmeňovacieho systému pre zamestnancov na predajniach v minulom účtovnom období sa naplno pozitívne prejavilo v tomto účtovnom období, a to nárastom predaja v oblasti služieb na viac ako 33 miliónov €, čo malo významne pozitívny dopad na finančnú situáciu spoločnosti.

Motiváciou prostredníctvom odmeňovacieho systému a aktívnou personálnou politikou v oblasti zvyšovania produktivity práce spoločnosť zefektívnila pracovné procesy, čoho dôsledkom bolo mierne zníženie počtu zamestnancov pri zachovaní kvality obsluhy zákazníkov. Motivácia v rámci predaja služieb v zmysle motivačného odmeňovacieho systému sa prejavila aj v nákladovej stránke, a to zvýšením osobných nákladov o 2,2 milióna €.

Hospodársky výsledok po zdanení predstavoval v sledovanom období 7 miliónov €, pričom pozitívny dopad naň mali dividendy od dcérskej spoločnosti v objeme 783 tis. € a výnosy z kurzových rozdielov (netto) 1,31 milióna €. Hospodársky výsledok upravený o tieto položky predstavuje 4,9 milióna €. V komparatívnom hospodárskom roku 2021/2022 dosiahla spoločnosť hospodársky výsledok po zdanení v celkovej výške 9,8 milióna €. Hospodársky výsledok za toto obdobie upravený o uvedené položky (kurzové rozdiely a dividendy od dcérskej spoločnosti) predstavoval 5,77 milióna €.

Z hľadiska zabezpečovania financovania svojich prevádzkových potrieb spolupracuje spoločnosť s bankovým domom Tatra banka, a.s. Na svoje prevádzkové účely má spoločnosť poskytnutý úverový rámec formou kontokorentného úveru v celkovej výške 30 miliónov €, pričom ku koncu sledovaného hospodárskeho roka využívala finančné prostriedky vo výške 8,8 milióna €. V záujme zlepšenia svojej finančnej situácie uzatvorila spoločnosť 1. 4. 2020 zmluvu na financovanie prevádzkových potrieb v celkovom objeme 5 miliónov € – úver na prevádzkové potreby predstavoval ku koncu sledovaného obdobia 2 milióny €.

Spoločnosť vyplatila svojim akcionárom v hospodárskom roku 2022/2023 dividendy v celkovej výške 6 miliónov €. ≈

# FINANČNÉ VÝSLEDKY

## Základné imanie

Základné imanie spoločnosti dosiahlo v účtovnom období 2022/2023 hodnotu 17 000 tis. € (je tvorené z 1 700 ks akcií v nominálnej hodnote 10 000 €). Hospodársky výsledok za toto účtovné obdobie predstavuje hodnotu 7 027 tis. €. O naložení s výsledkom hospodárenia za účtovné obdobie 2022/2023 vo výške 7 027 tis. € rozhodlo valné zhromaždenie spoločnosti tak, že bol preúčtovaný na účet nerozdelený zisk minulých rokov.

## Celkový majetok

Celkový majetok spoločnosti dosiahol ku koncu sledovaného účtovného obdobia hodnotu 110 628 tis. €. Najvyšší podiel na ňom majú zásoby tovaru, ktoré boli v netto hodnote 54 868 tis. €. Zreálnenie úžitkovej hodnoty zásob bolo zohľadnené v tvorbe opravnej položky, ktorá ku koncu tohto účtovného obdobia dosiahla sumu 833 tis. €.

Druhou najväčšou položkou aktív sú krátkodobé pohľadávky v brutto čiastke 26 434 tis. €, z ktorých pohľadávky z obchodného styku predstavujú sumu 25 215 tis. €. Aj keď naša prevažujúca činnosť je 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.

**PhDr. ZUZANA JURÍKOVÁ**  
finančný riaditeľ



## Finančné účty

Finančné účty vykazovali k 31. 3. 2023 stav 1 575 tis. €. Spoločnosť mala uzatvorenú úverovú zmluvu na možnosť čerpania kontokorentného úveru do výšky 30 000 tis. €. Na konci účtovného obdobia spoločnosť čerpala kontokorentný úver vo výške 8 779 tis. €. Spoločnosť mala uzatvorenú zmluvu na financovanie prevádzkových potrieb – úver na prevádzkové potreby predstavoval 2 033 tis. €.

## Investície

Investície spoločnosti, ktorých účtovná hodnota (brutto) predstavuje 4 107 tis. €, smerovali do obstarania softvéru, technického a interiérového vybavenia predajní a finančných investícií. Z uvedenej čiastky bolo 980 tis. € investovaných do softvérového vybavenia a do hmotného majetku sme investovali 2 902 tis. €.

Rozhodnutím mimoriadneho valného zhromaždenia zo dňa 7. júna 2022 bol navýšený a splatený vklad do ostatných kapitálových fondov spoločnosti Fotomat, s.r.o. vo výške 225 000 €. Rozhodnutím mimoriadneho valného zhromaždenia zo dňa 31. marca 2023 bol navýšený vklad do ostatných kapitálových fondov spoločnosti Fotomat, s.r.o. vo výške 183 000 €. Ku koncu účtovného obdobia bol formou zápočtu splatený vklad vo výške 60 512 €.

Dňa 8. apríla 2022 na základe rozhodnutia valného zhromaždenia spoločnosti vyplatila spoločnosť svojim akcionárom časť nerozdeleného zisku vo výške 3 000 000 €, a to nasledovným spôsobom: 711 325 € z nerozdeleného zisku za hospodársky rok končiaci 31. marca 2019 a 2 288 675 € z nerozdeleného zisku za hospodársky rok končiaci 31. marca 2020.

Dňa 25. októbra 2022 na základe rozhodnutia valného zhromaždenia spoločnosti vyplatila spoločnosť svojim akcionárom časť nerozdeleného zisku vo výške 3 000 000 € nasledovným spôsobom: 3 000 000 € z nerozdeleného zisku za hospodársky rok končiaci 31. marca 2020.

## Výskum a vývoj

Keďže sa spoločnosť zaoberá prevažne maloobchodnou činnosťou, na výskum a vývoj nevynakladala ani v účtovnom období 2022/2023 žiadne výdavky.

## Iné

Spoločnosť nemá organizačnú zložku v zahraničí.

Spoločnosť neobstarávala v priebehu účtovného obdobia 2022/2023 vlastné akcie.

Činnosť spoločnosti nemá negatívny vplyv na životné prostredie.

## Udalosti, ktoré nastali po dni, ku ktorému sa zostavuje účtovná závierka

Dňa 11. apríla 2023 spoločnosť splatila vklad do ostatných kapitálových fondov spoločnosti Fotomat, s.r.o. Rozhodnutím spoločníkov spoločnosti Fotomat, s.r.o. na mimoriadnom valnom zhromaždení (MVZ) bolo dňa 10. mája 2023 rozhodnuté o vrátení všetkých príspevkov spoločnosti do ostatných kapitálových fondov v sume 1 007 308,41 €. Zároveň MVZ odsúhlasilo predaj 70 % obchodného podielu spoločnosti NAY a.s. v spoločnosti Fotomat, s.r.o. novým spoločníkom.

V záujme udržania si svojej pozície a rozšírenia svojho pôsobenia na trhu, vzhľadom na zvýšený konkurenčný boj v oblasti predaja spotrebnej elektroniky, najmä vďaka aktivitám veľkých online predajcov a tzv. marketplace portálov, spoločnosť NAY a.s. hľadá možnosti spolupráce a možného spojenia. Z tohto dôvodu rokuje s inými predajcami spotrebnej elektroniky.

## 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                                        | 31/03/2023       | 31/03/2022       |
|-------------------------------------------------------------|------------------|------------------|
| Tržby                                                       | 402 808 849      | 374 055 701      |
| Náklady na predaný tovar                                    | 326 237 888      | 302 249 928      |
| Obchodná marža                                              | 76 570 961       | 71 805 773       |
| Výrobná spotreba<br>(spotreba materiálu, energií a služieb) | 35 969 203       | 31 341 757       |
| Osobné náklady                                              | 29 774 163       | 27 609 174       |
| Ostatné prevádzkové náklady/výnosy - netto                  | 860 313          | 1 016 080        |
| EBITDA                                                      | 9 967 282        | 11 838 762       |
| Odpisy                                                      | 3 200 444        | 3 347 388        |
| EBIT                                                        | 6 775 000        | 8 491 374        |
| Finančné výnosy                                             | 3 735 792        | 4 900 288        |
| Finančné náklady                                            | 1 713 766        | 1 440 469        |
| Hospodársky výsledok pred zdanením                          | 8 797 026        | 11 951 193       |
| Daň                                                         | 1 770 175        | 2 188 891        |
| <b>VH za účtovné obdobie po zdanení</b>                     | <b>7 026 851</b> | <b>9 762 302</b> |

| Súvaha                                           | 31/03/2023         | 31/03/2022         |
|--------------------------------------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Spolu aktíva</b>                              | <b>110 627 694</b> | <b>106 287 116</b> |
| Neobežný majetok                                 | 26 199 816         | 25 108 994         |
| Nehmotný dlhodobý majetok                        | 4 334 700          | 4 687 831          |
| Hmotný dlhodobý majetok                          | 9 203 132          | 8 167 179          |
| Dlhodobý finančný majetok                        | 12 661 984         | 12 253 984         |
| Obežný majetok                                   | 83 932 269         | 80 774 442         |
| Zásoby                                           | 54 868 367         | 49 695 958         |
| Dlhodobé pohľadávky                              | 1 167 844          | 1 342 743          |
| Krátkodobé pohľadávky                            | 26 320 706         | 28 809 386         |
| Finančné účty                                    | 1 575 352          | 926 355            |
| Ostatné aktíva                                   | 495 609            | 403 680            |
| <b>Spolu pasíva</b>                              | <b>110 627 694</b> | <b>106 287 116</b> |
| Vlastné imanie                                   | 45 703 559         | 44 676 708         |
| Výsledok hospodárenia                            | 7 026 851          | 9 762 302          |
| Záväzky                                          | 64 036 433         | 60 688 003         |
| Rezervy                                          | 5 661 465          | 5 802 801          |
| Dlhodobé záväzky                                 | 192 076            | 219 689            |
| Krátkodobé záväzky                               | 47 369 877         | 48 349 113         |
| Krátkodobé záväzky<br>Záväzky z obchodného styku | 44 091 346         | 44 950 512         |
| Ostatné pasíva                                   | 887 702            | 922 405            |

# SPRÁVA NEZÁVISLÉHO AUDÍTORA JÚN 2023

A decorative white wavy line that spans the width of the page, positioned directly below the main title.

## 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. marcu 2023 a výsledok hospodárenia Spoločnosti 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:

- súvahu k 31. marcu 2023,
- 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

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

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

### Nezávislosť

Od Spoločnosti sme nezávislí v zmysle Medzinárodného etického kódexu pre účtovných odborníkov (vrátane Medzinárodných štandardov nezávislosti), ktorý vydala Rada pre medzinárodné etické štandardy účtovníkov (ďalej „Kódex IESBA“), ako aj v zmysle ustanovení zákona č. 423/2015 o štatutárnom audite a o zmene a doplnení zákona č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov (ďalej „Zákon o štatutárnom audite“) týkajúcich sa etiky, ktoré sa vzťahujú na náš audit účtovnej závierky v Slovenskej republike. Splnili sme aj ostatné povinnosti týkajúce sa etiky, ktoré na nás kladie Zákon o štatutárnom audite a Kódex IESBA.

---

### Správa k ostatným informáciám vrátane výročnej správy

Štatutárny orgán je zodpovedný za ostatné informácie. Ostatné informácie pozostávajú z výročnej správy (ale neobsahujú účtovnú závierku a našu správu audítora k nej).

Náš názor na účtovnú závierku sa nevzťahuje na ostatné informácie.

---

PricewaterhouseCoopers Slovensko, s.r.o., Karadžičova 2, 815 32 Bratislava, Slovak Republic  
T: +421 259 350 111, [www.pwc.com/sk/en](http://www.pwc.com/sk/en)

The firm's ID No.: 35 739 347. The firm is registered in the Commercial Register of Bratislava III City Court, Ref. No.: 16611/B, Section: Sro.  
IČO spoločnosti je 35 739 347. Spoločnosť je zapísaná v Obchodnom registri Mestského súdu Bratislava III, pod Vložkou č.: 16611/B, Oddiel: Sro.

V súvislosti s našim auditom účtovnej závierky je našou zodpovednosťou prečítať si ostatné informácie, ktoré sú definované vyššie a pritom zvážiť, či sú tieto ostatné informácie významne nekonzistentné s účtovnou závierkou alebo s našimi poznatkami získanými počas auditu, alebo či máme iný dôvod sa domnievať, že sú významne nesprávne.

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

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

- informácie uvedené vo výročnej správe za rok, za ktorý je účtovná závierka pripravená, sú v súlade s účtovnou závierkou, 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, ibaže by štatutárny orgán mal zámer 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, ak také existujú. Nesprávnosti môžu vzniknúť v dôsledku podvodu alebo chyby a za významné sa považujú vtedy, ak by sa dalo odôvodnene očakávať, že jednotlivo alebo v úhrne by mohli ovplyvniť ekonomické rozhodnutia používateľov, uskutočnené na základe účtovnej závierky.

Počas celého priebehu auditu uplatňujeme odborný úsudok a zachovávame profesionálny skepticizmus ako súčasť 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 navrhnúť 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 našej 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 iných záležitostí plánovaný rozsah a časový harmonogram auditu a významné zistenia z auditu, vrátane významných nedostatkov v interných kontrolách, ktoré identifikujeme počas nášho auditu.

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



  
Ing. Peter Mrnka, FCCA  
Licencia UDVA č. 975

22. júna 2023, okrem časti našej správy *Správa k ostatným informáciám vrátane výročnej správy*, pre účely ktorej je dátum našej správy 27. marca 2024.

Bratislava, Slovenská republika









