

ZPRÁVA PŘEDSTAVENSTVA O PODNIKATELSKÉ ČINNOSTI, STAVU MAJETKU A ŘÁDNÉ ÚČETNÍ ZÁVĚRCE

společnosti
MO PARTNER a.s.
za rok 2015

OBSAH:

1. Základní údaje
2. Zpráva o činnosti a hospodaření společnosti za období od 1.1.2015 do 31.12.2015
3. Závěr

	Předkládá
Jméno	Bc. Kamil Werner
Funkce	předseda představenstva
Podpis	
Datum	11.6.2016

1. ZÁKLADNÍ ÚDAJE

1.1 OBECNÉ ÚDAJE

Název společnosti : MO PARTNER a.s.
Sídlo : Hodolanská 413/32, Olomouc PSČ 772 00
Právní forma : akciová společnost
IČO : 25860631

1.2 Založení a charakteristika společnosti

Společnost byla zapsána do obchodního rejstříku 28.července 2000.

Její sídlo je na adrese Hodolanská 413/32, Olomouc

Společnost má základní kapitál ve výši 1.000.000,- Kč.

Společnost vlastní 7 akcionářů formou akcií na jméno (celkem 100 akcií na jméno).Jeden akcionář – Altaya Consulting a.s. – vlastní 94 akcií (tedy 94% všech akcií) a zbývajících 6 akcionářů drží každý vždy 1 akcii (tedy 1% všech akcií).

Hlavním předmětem činnosti společnosti je výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona.

Společnost je založena jako právní subjekt, jehož základní funkcí je zajišťování komplexního obchodního, ekonomického a materiálně-technického servisu individuálním podnikatelům v oblasti maloobchodního prodeje, kteří se stali smluvními účastníky distribuční sítě, jejíž činnost společnost koordinuje a organizuje. Společnost pro účastníky distribuční sítě zajišťuje zejména :

- realizaci jednotné obchodní strategie vůči dodavatelům i zákazníkům směřující ke zvýšení konkurenceschopnosti individuální podnikatelské činnosti účastníků sítě,
- vyhledávání a sjednávání výhodných smluvních podmínek pro dodávky zboží smluvním účastníkům distribuční sítě,
- organizování prodejních a propagačních akcí s dodavatelem zboží a služeb,
- organizování sběru, vyhodnocování a předávání marketingových informací,
- poradenské služby činnosti v oblasti objednávacího styku, zavádění progresivních komunikačních prostředků, implementace pokladních systémů a racionalizace vedení evidence o zboží v prodejnách účastníků smluvní distribuční sítě,
- poradenské služby v oblasti zpracování podnikatelských záměrů, financování a úvěrování individuálních podnikatelských aktivit,

- centrální nákup obchodního zařízení, pokladen, softwaru, obalového a ostatního režijního materiálu,
- zavádění racionálních pracovních režimů, normování jednotlivých činností, zpracování projektů optimálních pracovních režimů na prodejnách,
- zavádění prvků jednotného vnějšího vzhledu prodejen smluvních účastníků distribuční sítě,
- poskytování či obstarávání právních služeb, služeb daňových a účetních poradců, znalců z oblasti oceňování nemovitostí,
- obstarání cenově výhodného pojištění nemovitostí, zásob, odpovědnosti za škody z provozu vozidel, odpovědnosti za škody z podnikatelské činnosti apod.

1.3 Seznam členů orgánů společnosti v období od 1.1. do 31.12.2015 :

Do obchodního rejstříku byly v daném období zapsány dvě změny související s odvoláním a volbou nových členů představenstva nebo dozorčí rady společnosti.

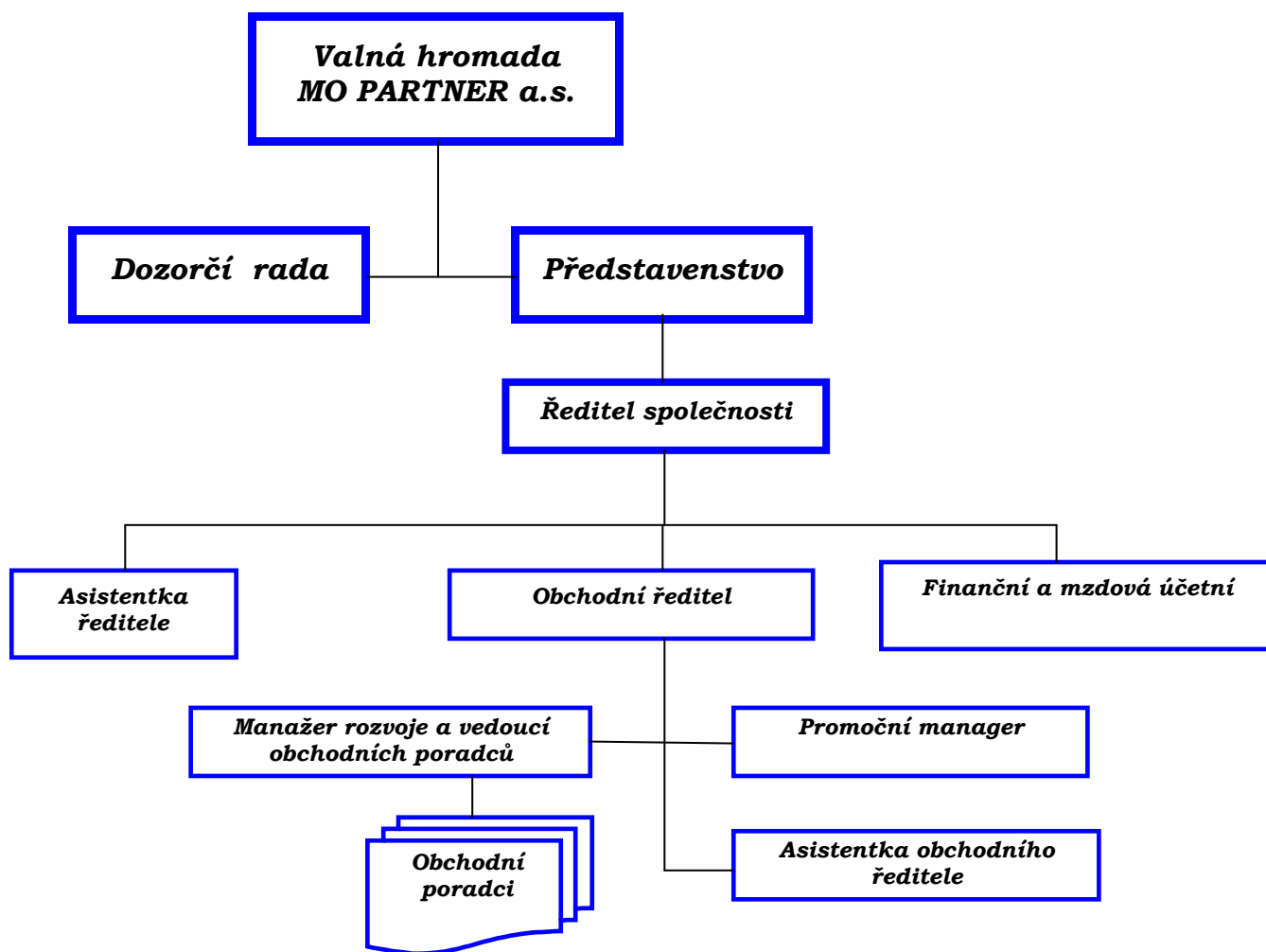
- složení dozorčí rady od 1.1.2015 do 31.12.2015

Funkce	Jméno	od data	do data - změna v OR
Předseda	Vilém Daňhel	10.10.2012	
Místopředseda	Martina Zejvalová	10.10.2012	
Člen	Magdalena Březinová	10.10.2012	
Člen	Olga Douděrová	10.10.2012	
Člen	Otto Losa	10.10.2012	
Člen	Petr Horák	24.10.2015	
Člen	Vlastimil Matoušek	10.10.2012	24.10.2015

- složení představenstva od 1.1.2014 do 31.12.2014

Funkce	Jméno	od data	do data - změna v OR
Předseda	Bc. Kamil Werner	15.4.2014	
Místopředseda	Ing. Pavel Baxa	10.10.2012	
Člen	Zdeněk Cahlík	18.10.2014	

1.4 Organizační struktura společnosti



2. ZPRÁVA O ČINNOSTI A HOSPODAŘENÍ SPOLEČNOSTI ZA OBDOBÍ 1.1.2015 AŽ 31.12.2015

Podrobnosti o výsledcích hospodaření společnosti a řádné účetní závěrce jsou uvedeny v dokumentech :

- Rozvaha v plném rozsahu ke dni 31.12.2015
- Výkaz zisku a ztráty v plném rozsahu ke dni 31.12.2015
- Přehled o peněžních tocích za období 1.1.2015 až 31.12.2015

Hospodaření společnosti v roce 2015 skončilo celkovým ziskem po zdanění ve výši 1 469 000,-Kč.

2.1 Vybrané ekonomické ukazatele společnosti v uvedeném období

Z ekonomických ukazatelů vyplývá, že se v roce 2015 podařilo zastavit pokles příjmů společnosti a to jak v tržbách za zprostředkování tak v tržbách za letáky. V ukazateli tržby za letáky naopak došlo k výraznému nárůstu tržeb.

Hospodářský výsledek společnosti ovlivňuje odpis nedobytných pohledávek za společností ČEPOS.

Jako cestu k dalšímu rozvoji společnosti vidí stávající představenstvo v akviziční činnosti zaměřené na obratově silnější prodejny - tedy posílení počtu prodejen typu A a B (cesta kvantitativního rozvoje společnosti) a stejně důležitou cestou je i posilování odběrové kázně stávajících členů sítě od smluvních dodavatelů (cesta kvalitativního rozvoje společnosti) - motivací prodejen, motivací zaměstnanců, cenovou politikou a dále hledání nových forem spolupráce se smluvními dodavateli.

Výrazně příznivý vliv na hospodaření společnosti v roce 2015 mělo i zefektivnění Grilovací a Vánoční soutěže pro konečné spotřebitele.

2.1.1 Porovnání vývoje některých ukazatelů v oblasti výnosů společnosti v tis. Kč

Položka	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
tržby za zprostředkování = skonta	14 584	15 863	15 467	12 974	11 476	10 641	12 090	11 923
tržby za leták	7 902	7 762	9 481	9 397	9 340	8 900	9 331	11 217
TRŽBY SKONTA + LETÁK	22 486	23 625	24 948	22 371	20 816	19 541	21 421	23 140

2.1.2 Porovnání vývoje některých ukazatelů v oblasti nákladů společnosti v tis. Kč

Položka	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
příprava letáku	644	589	695	741	740	720	670	690
tisk letáku	5 470	5 180	5 978	4 880	4 362	3 845	3 217	3 170
roznos letáků a poštovné za ně	2 164	1 999	2 267	1 774	1 708	1 506	1 311	1 303
CELKEM za letáky	8 278	7 768	8 940	7 395	6 810	6 071	5 198	5 163

Položka	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Mzdové náklady – zaměstnanci	4 776	5 489	3 721	3 756	3 789	3 970	5 188	5 274
Odměny členům orgánů společnosti	166	460	667	636	214	58	78	75
Cestovné členů orgánů společnosti	150	283	204	261	45	18	10	10

2.1.3 Porovnání vývoje výnosů, nákladů a zisku společnosti v tis. Kč

Položka	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VÝNOSY CELKEM	27 454	27 459	26 148	23 448	24 259	24 154	30 755	34 436
NÁKLADY CELKEM	25 766	25 858	24 663	23 233	24 135	24 055	30 641	32 967
Zisk společnosti	1 688	1 601	1 485	215	124	99	-64	1 469

2.1.4 Porovnání vývoje přerozdělení finančních odměn prodejnám v tis. Kč

Položka	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Obchodní služby (jen zpětné bonusy prodejnám)	2 508	2 226	2 943	3 500	3 450	3 222	3 230	3 343
Jiné bonusy prodejen	0	0	0	222	760	1 062	3 532	4 421
SOUČET	4 196	3 827	4 428	3 937	4 334	4 383	6 698	7 764

2.2 Obchodní činnost společnosti v hodnoceném období

2.2.1 Počty prodejen sítě společnosti

Srovnání počtů prodejen k 31.12.

kat	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
A	21	24	20	16	10	9	9	42
B	67	83	66	53	42	36	29	101
C	171	201	182	154	149	140	148	132
A+B+C	259	308	268	223	201	185	186	275
D	533	639	562	547	589	684	622	571
CELKEM	792	947	830	770	790	869	808	846

V polovině roku 2015 zahájila společnost novou kategorizaci prodejen MO PARTNER. Ta spočívala v tom, že v jednotlivých kategoriích byla jasně stanovena pravidla a každá prodejna si mohla dobrovolně vybrat, do jaké kategorie prodejen chce patřit a jaká pravidla dodržovat. Na základě dodržování těchto pravidel se změnil motivační systém vyplácení bonusů prodejnám. Tato opatření vedla k mírnému zlepšení odběrové kázně prodejen i získání některých nových prodejen, pro které byl tento nově zavedený systém motivační.

2.2.2 Marketingové aktivity :

V průběhu roku pravidelně probíhaly obchodní rady, kdy se vedení společnosti setkávalo s prodejny nejen nad společným výběrem zboží do letákových akcí, ale i společně se zástupci přímých i velkoobchodních dodavatelů při řešení problémů servisu, sortimentu a cen.

V roce 2015 proběhly na prodejnách dvě spotřebitelské soutěže, Grilovací a tradičně Vánoční s podobnými principy jako v minulých letech, ale s efektivnějším zapojením dodavatelů do těchto soutěží.

V říjnu proběhlo Celorepublikové setkání prodejen v Hotelu Skalský dvůr v Bystřici nad Pernštejnem, jehož součástí byly nákupní dny a vedení společnosti prezentovalo plnění strategie společnosti, která jim byla představena v minulém roce.

2.2.3 Velkoobchodní dodavatelé

V průběhu roku 2015 se intenzivně pracovalo na rozvoji spolupráce se společností Alimpex Food a.s. v oblasti velkoobchodních dodávek koloniálního a mraženého zboží. V tomto období došlo k výraznému zlepšení služeb tohoto dodavatele, zejména z pohledu servisu, cen a hlavně skladby sortimentu. Dodavatel dostává pravidelně prostor v promočních akcích s cílem dosáhnout poměru 1:2 co do umístění velkoobchodních a přímých dodávek.

2.2.4 Přímí dodavatelé

V celém roce 2015 se odráží stagnace nezávislého trhu a stále pokračující extenzivní rozvoj moderního trhu a jeho rozšiřování i do menších měst a obcí. Cenové války a promoční pasti vytvářejí v podstatě neřešitelnou situaci nákupů řady výrobků zákazníky výhradně v akcích a překupů těchto výrobků do nezávislého trhu.

V oblasti přímých dodávek bylo proto v roce 2015 klíčové udržení obchodních podmínek za této situace stálého několikaletého poklesu obrátů smluvních dodavatelů u společnosti jako celku, což se podařilo. Naopak v průběhu roku 2015 se podařilo vylepšit obchodní podmínky u některých klíčových dodavatelů.

Nejen smluvní dodavatelé vnímají rok 2015 jako období, kdy došlo k dlouho očekávané stabilizaci společnosti a již během ročních jednání se podařilo dojednat další vylepšení obchodních podmínek pro rok 2016.

3. ZÁVĚR

Na závěr lze konstatovat, že přes veškerá negativa vývoje společnosti v posledních letech, je ekonomická situace společnosti velmi dobrá a to nejen ke dni 31.12.2015, jak prokázala účetní závěrka, ale i k dnešnímu dni.

Společnost nabírá díky změně managementu nový směr. Úspěšně se rozvíjí spolupráce s novým dodavatelem koloniálního zboží – společností Alimpex Food a.s. Je ale jasné, že se některé pozůstatky minulosti ještě nějakou chvíli se společností povlečou a určitý čas potrvá i náprava některých s tím spojených negativních jevů.

Vývoj společnosti v roce 2015 lze hodnotit jako cestu k stabilizaci a počátku expanze společnosti. Nelze ale přehlédnout, že odběrová schopnost sítě společnosti v posledních několika letech stále jen oslabovala. Představenstvo společnosti hledá nástroje na změnu tohoto trendu. Změna akcionářské struktury a změna managementu, kvalitní podpora prodejen sítě, jejich nová motivace a plné rozvinutí velkoobchodní spolupráce se společností Alimpex Food a.s. dává zcela jistě novou šanci a prostor pro řešení jak náborem odběrově větších prodejen, tak i k zintenzivnění vnitřních odběrových rezerv prodejen naší sítě směrem k našim smluvním dodavatelům.