

## VEZETŐSÉGI JELENTÉS

### 1., A Vöröskő Kft. bemutatása:

A veszprémi székhelyű Vöröskő Kft. (VKO), mint 100%-os magyar tulajdonú cég a műszaki elektronikai cikk kereskedelem piacának egyik meghatározó, nagy múltú szereplője. Magyarországon összesen 60 üzlettel rendelkezünk. Munkavállalóink létszáma az elmúlt években 1000-1200 fő között változott. Áruházaink kialakításánál figyelembe vettük a hazai vásárlói igényeket, így valóban olyan műszaki termékeket kínálunk számukra, melyekre a háztartásoknak szüksége van.

A vállalkozásunk alaptevékenysége a műszaki cikkek kiskereskedelme (*TV, AUDIO, VIDEÓ, telefon és navigáció, háztartási kis- és nagygépek, fotó-, film készítés, számítástechnika és játék, valamint kerti és barkács eszközök*) ezen felül a hozzájuk tartozó szolgáltatások nyújtásával foglalkozunk.

Ebben az ágazatban kiélezett a piaci verseny, ezért nagyon fontos, hogy megfelelően felmérjük az aktuális trendeket. Az egyes műszaki termék kategóriákban a technológia műszaki megoldások rohamosan változik, vannak termékek (pl. laptopok) melyek sok éve meghatározóak, rendkívül nagy kereslet mutatkozik irántuk. Vásárlóink 95%-a magánszemélyekből áll.

### A Vöröskő által forgalmazott termékek köre

- TV, audió, videó termékek: ebbe a kategóriába tartoznak a televízió és egyéb tartozékok, az MP3/MP4 lejátszók, projektorok, egyéb audió termékek, rádió, fej-, fülhallgatók, a hangfalrendszerek, autóhifi, házimozzi rendszerek, beltéri egységek, DVD és Blu-ray lejátszók, valamint a különböző filmek.
- Telefon és navigáció: ide tartoznak a mobiltelefonok és kiegészítők, a navigációs készülékek és kiegészítők, a vezetékes telefonok, az aktivitásmérők, okosórák, valamint a biztonságtechnikai és az okos otthonhoz szükséges műszaki eszközök.
- Fotó és videó: fényképezőgépek, kamerák, akciókamerák, ezek kiegészítői és egyéb tartozékai, fényképező objektívek, távcsövek, digitális fotókeretek
- Számítástechnika és játék: monitorok, projektorok, kiegészítők, egyéb tartozékok, konzolok és játékszoftverek, táblagépek és e-book olvasók, Számítógép perifériák, Notebookok és kiegészítők, PC szoftverek, adathordozók, nyomtatók, biztonságtechnikai, okos otthon műszaki berendezések
- Háztartási kisgépek: mikrohullámú sütők, porszívók és kiegészítők, kávéfőzők és kiegészítők, mixerek, robotgépek, szeletelők, hűtő-fűtő, páratlanító, párasító eszközök, sütő-, főző-elektronikai eszközök, szépségápolási berendezések, egészségmegőrzési, szájápolási eszközök, vasalók, varrógépek, egyéb kisgépek.
- Háztartási nagygépek: hűtőszekrények, mosógépek, szárítógépek, tűzhelyek, beépíthető gépek, légkondicionálók, mosogatógépek, páraelszívók, bojlerok, fagyasztók.
- Kert és barkács termékek: ebbe a kategóriába tartoznak az autófelszerelési, a kert ápolási, a barkács, a világítást a szabadidős tevékenységeket szolgáló külső grill és BBQ eszközök.

## **A Vöröskő Kft. története:**

A Vöröskő Kft. 1989-ben alakult Balatonfüreden. 1994-ben a kereskedelmi hálózatunk kilépett a megye határain, és egy határozott, tudatos expanziós politikával napjainkra elérte a 60 működő üzletet, ami a közeljövőben 65-re fog bővülni.

2001-ben csatlakoztunk az Euronics nemzetközi beszerzési társulásához. A 29 országban, több mint 11 ezer üzlettel jelen lévő szervezet égisze alatt mi használjuk kizárólagosan a márkanévet és a jól bevált „know-how”-t Magyarországon, valamint részt veszünk a nemzetközi akciókban is. A csatlakozást követően a cég továbbra is magyar tulajdonban maradt. Célunk, hogy egy világhálózat részeként elvigyük az emberek otthonába az európai kényelmet és minőséget a háztartási, a házi szórakoztatási és számítástechnikai cikkekben.

2008-ban elindítottuk saját webshopunkat, melynek folyamatos fejlesztésén dolgozunk. Ezen tevékenységeket jelenleg is a veszprémi központ koordinálja. Az első nagyméretű áruházainkat 2011-ben nyitottuk meg Budapesten, azóta pedig megkezdtük az ország keleti felén is a terjeszkedést.

2015 óta komoly energiákat fordítunk az IT rendszereink fejlesztésére. Lecseréltük a szerverparkunkat, virtualizáltuk a teljes kiszolgáló kapacitásunkat. Jelentős mértékben emeltük a teljes rendszer biztonsági szintjét. A társaság működésének szinte valamennyi területén komoly informatikai, automatizálási, fejlesztési projekteket hajtunk végre évről évre. Az összességében évente közel fél milliárdot megközelítő IT beruházások egy dinamikusan fejlődő cég jóval korszerűbb, rugalmasabb üzleti működéséhez nyújtanak professzionális környezetet.

Az árubemutatástól a képzésig minden területen olyan megoldásokat keresünk és alkalmazunk, amelyek az innováció irányába mutatnak. A nemzetközi társulás alapelvei mellett így nagy hangsúlyt fektetünk értékesítőink és munkatársaink szakképzésére, hogy az Euronics áruházakban valódi szakértők állhassanak a vásárlók rendelkezésére.

2022-ben megnyitottuk új 26ezer m<sup>2</sup>-rs raktárunkat Üllőn, amely a termékek széles körére vonatkozóan automata, robot kiszolgálással működik.

Szintén 2022-ben megkaptuk az Euronics márkanév kizárólagos használati jogát Horvátországban és Szlovéniában. Jelenleg folyik a felkészülés arra vonatkozóan 2024-től mindkét országban megkezdjük az értékesítést először web shopon keresztül, a későbbiekben pedig az offline terjeszkedés is lehetséges.

A társaság stratégiájának alappillérei az élenjáró technológiák és szervezeti megoldások alkalmazása, az ezekhez való folyamatos igazodás, fejlesztés. Stratégiai cél a legpiacképesebb termékek legegyszerűbb és legolcsóbb vásárlóhoz való eljuttatása. Ennek keretében működtetünk az országban 61 áruházat, web-en keresztül rendelhető, országos házhozszállítással működő értékesítési hálózatot, a melyhez csomag átvételi pontok kialakítása is folyamatban van. A piaci igényekhez való gyors alkalmazkodás miatt a tevékenységünk minden részletét IT eszközökkel és technológiákkal támogatjuk és fejlesztjük, amely a jövőben is kiemelt stratégiai cél.

A jövő legnagyobb kihívás, és stratégiai szinten megfogalmazott elvárás, hogy a web rendszeren keresztül radikálisan növelni tudjuk az értékesítési tevékenységünket oly módon, hogy a beszállítók elektronikus árukészletei a mi web rendszerünkön keresztül is elérhetőek legyen.

## 2., A vállalkozás üzleti környezete

A Társaság üzleti tevékenységét jelenleg Magyarországon végzi, vevők köre döntő hányadban magánszemélyek, kisebb hányadban vállalkozások, önkormányzati és állami szereplők.

A vevők kiszolgálása jelenleg az ország egészét lefedő hálózaton (jelenleg 60 bolt) és szintén az egész ország területére kiterjedő házhozszállítással kombinált online értékesítéssel történik.

A jövő évben a bolt hálózatot bővíteni fogjuk további öt bolttal, elsősorban Kelet-Magyarországon. Szintén a bővülés jegyében a jövő évben megkezdjük az online értékesítést Horvátországban és Szlovéniában is.

Az értékesített termékek elsősorban háztartási gépek és szórakoztató elektronikai termékek. Az online értékesítésben ennél bővebb a termék köre. Megtalálhatók a teljeség igénye nélkül például kertigépek, a barkács gépek, fitnesz gépek, lego játékok.

Beszállító körünkben megtalálhatók a szórakoztató elektronikai és háztartási gépeket gyártó piacvezető multinacionális nagyvállalatai, a legismertebb márkákkal, termékekkel.

Konkurens cégek tekintetében a legnagyobbak a következők

-Media Markt Saturn Holding Magyarország Kft:

Több mint 35 éves fennállásuk alatt, Magyarország és Európa piacvezető elektronikai kiskereskedőjeként vannak jelen a piacon. Magyarországon összesen 32 db üzlettel rendelkeznek, megfelelő szakértő munkatársakat alkalmaznak, széleskörű szolgáltatásokat biztosítanak. Piaci részesedése: 40 % körüli az elmúlt években

-EXTREME DIGITAL- EMAG KFT.:

A magyar Extreme Digital Zrt. és a dél-afrikai Naspers csoporthoz tartozó eMAG magyarországi leányvállalata fuzionált, amivel a közép-európai régió egyik meghatározó e-kiskereskedelmi vállalata jött létre budapesti központtal. A cég forgalmának dinamikus növekedését gépi tanulásra és mesterséges intelligenciára építő eszközök is támogatják. A folyamatosan bővülő kínálatuk bárholnan elérhető, hiszen a weboldalukon és mobilalkalmazáson keresztül is adható le megrendelés Magyarországról. Piaci részesedése: 23,8 % körüli az elmúlt években

-Alza.hu Kft. (leányvállalat) és Alza.cz a.s.:

A vállalatot 27 évvel ezelőtt alapították, és a kezdetekben Alzasoft néven működött. 2008-ban vált a cég piacvezetővé és a cég által nyújtott minőségi szolgáltatás elismeréseként számos rangos díjat nyert az évek során. Az Alza jelenleg tisztán cseh tulajdonban lévő részvénytársaság, aminek az adóilletősége a Csehországban található. A vállalkozást az L.S. Investment Limited befektetői csoport birtokolja.

Az Alza.hu webáruház jelentős mértékben szélesíti átvételi pontjainak hálózatát Magyarországon. Az Alza több mint 200.000 terméket kínál Magyarországon. A termékek személyes átvételére eddig a budapesti bemutatótermékben nyílt lehetőség, valamint rendelkezésre áll 18 AlzaBox, illetve egyéb módok is (házhozszállítás, futár, postahivatal stb). A Foxposttal kötött új megállapodásnak köszönhetően most 126 új csomagátvételi ponttal bővült az átvételi hálózat az egész országban.

Piaci részesedése: 2,29% körüli az elmúlt években

Az üzleti környezett meghatározó tényező a lakosság vásárló erejének nagysága változása. A 2023-as üzleti évben első felében a vásárlóerő még jelentős volt, de a második félévben már jelentős visszaesés volt érezhető. A 2024-es üzleti évben a visszaesés további fokozódása várható.

### **3., A vállalkozás célja, stratégiája**

A vállalkozás célja és stratégiája az, hogy az elkövetkező években az offline piacon tovább erősödjünk (jelenleg az MM mögött a második piaci szereplő vagyunk) és a piaci részesedésünket a jelenlegi 17-20%-ról 20-25% közé tudjuk növelni.

Szintén stratégiai cél, hogy az online piacon az első három piaci szereplővé váljunk, elérjük az ehhez szükséges piaci részesedést.

Harmadik stratégia cél az online értékesítés területén piaci résztvevővé válni Horvátországban és Szlovéniában.

### **4., A vállalkozás főbb erőforrásai és kockázata, az ezekkel kapcsolatos változások és bizonytalanságok**

A vállalkozás legfőbb erőforrása egy komplex működő rendszer, amely magában foglal egy 60 boltból álló offline hálózatot, egy online étékesítő IT rendszert, az ezeket kiszolgáló logisztikai háttérrendszert robotizált, automata raktárral, a szállítók széleskörével meglévő azon üzleti kapcsolatok összességét, amelyeken keresztül a szállítók finanszírozzák a társaság árukészletét, valamint az ezen rendszerek működését optimalizáló know-how, humán állomány, IT rendszerek és optimalizált működési folyamatokat.

Ezek együttesen egy olyan működőképes rendszerben szervezve, amely biztosítja a működési területünkön keletkező fizetőképes piaci igények hatékony és jövedelmező kiszolgálását együttesen alkotják a vállalkozás legfőbb erőforrását.

Ebből a rendszerből bármely elem kiemelve önmagában nem jelentős érték, nem jelentős erőforrás. Ezeknek az elemeknek az együttes, összehangolt, optimalizált működése a legfőbb erőforrás.

Kockázatnak, bizonytalanságnak tekinthető ennek a komplex rendszernek bármely elem tekintetében bekövetkező olyan változás, amely a rendszer optimalizált működésének olyan mértékű változását eredményezheti, amely a meglévő piaci igények jövedelmező kielégítését akadályozná.

Ilyen lehet például a bérelt ingatlanok bérleti díjának vagy az ingatlanok működtetéséhez szükséges energia költségek oly mértékű változása, mely nem érvényesíthető az eladási árakban.

Szintén kockázati tényező a forint árfolyamának olyan mértékű változása, amely az árakban beépülve a piaci igények visszaesését eredményezné.

Kiseb mértékű, de létező kockázati tényező a szükséges mennyiségű és minőségű humán erőforrás biztosíthatósága a működéshez.

### **5., Az éves beszámoló időszakában elért eredmények és kilátások.**

A legfőbb eredmény az éves beszámolóban látható adózás előtti eredmény. Ez az előző év eredményéhez hasonló, időarányosan azzal megegyező nagyságú. Ezt azért tekintjük nagy eredménynek, mert az előző évi eredmény a társaság történetének legmagasabb szintű eredménye volt. Tehát a 2023-as üzleti évben egy ehhez hasonló nagyságú eredmény várható.

Ha a számszerű eredmények mögött azt vizsgáljuk, hogy mik voltak azok a belső működési folyamatok, változások, optimalizálások, amelyek ezen eredmény elérést segítették, akkor a következő főbb témákat érdemes megemlíteni a teljesség igénye nélkül.

- jelentős működési folyamatbeli változásokat sikerült elérnünk az offline és online értékesítésben. Mindkét területen a fejlesztéseknek fókuszra volt az informatikai támogatás növelése, a működési folyamatok egyszerűsítése, optimalizálása volt
- logisztikai területén a korábbi 3 raktár helyet egy helyre koncentrálnak a teljes társaság logisztikai kiszolgálása, szintén jelentős IT támogatással, a kiszolgálás egy részének automatizálása, robotizálása
- a beszállítói körrel kötött szerződések, amelyek az eddigieket képest hosszabb finanszírozást biztosítanak társaságunk számára
- a backoffice folyamatok IT támogatásának fejlesztése
- a humán erőforrás folyamatos oktatása

A kilátások tekintetében a legnagyobb kérdés a lakossági vásárok fizetőképességének, vásárló erejének változása figyelemmel a várható nemzetgazdasági trendekre.

Össességében a legnegatívabb várható kilátások mellett is fenntarthatónak látjuk a társaság működését a jövedelemtermelőképességét, továbbra is a jelenlegi szinten tudjuk tartani a társaság eladósodottsági szintjét, minden fizetési kötelezettségünknek határidőben eleget fogunk tudni tenni ideértve a kibocsátott kötvény miatt fennálló kamatfizetési kötelezettségünknek.

## KIBOCSÁTÓI NYILATKOZAT

Alulírott **Fazekas Zsolt**, mint a **Vöröskő Kft.** (8200. Veszprém, Pápai út 36.) cégbíróságon bejegyzett vezető tisztségviselője, a nyilvánosan forgalomba hozott értékpapírokkal kapcsolatos tájékoztatási kötelezettség részletes szabályairól szóló 24/2008. (VIII.15.) PM rendeletben foglaltaknak megfelelően, az alábbi nyilatkozatot teszem:

- 1., a 2023. gazdasági év (2022.07.01-2023.06.30) első félévéről az alkalmazható számviteli előírások alapján a legjobb tudásunk szerint elkészített (fél) éves beszámoló valós és megbízható képet ad a kibocsátó eszközeiről, kötelezettségeiről, pénzügyi helyzetéről, valamint nyereségéről és veszteségéről.
- 2., a vezetői jelentés megbízható képet ad a Társaság helyzetéről, fejlődéséről és teljesítményéről, ismertette a főbb kockázatokat és bizonytalansági tényezőket.
- 3., a társaság a féléves beszámolóját a hatályos jogszabályok alapján nem köteles könyvvizsgálattal alátámasztani.

Veszprém, 2023. március 30.

Fazekas Zsolt

Ügyvezető