

VEZETŐSÉGI JELENTÉS

a VÖRÖSKŐ Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. 2024. évi üzleti évről

1., A VÖRÖSKŐ Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. üzleti környezete

A VÖRÖSKŐ Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. (továbbiakban Vöröskő Kft.) tevékenysége a szórakoztató elektronikai és a háztartási kisgép kereskedelem, amelyet az országban 65 földrajzi helyszínen, áruházakban és az üllői központi raktárból történő kiszolgálással web-en történő értékesítéssel végez. A Vöröskő Kft. egy cégcsoport része, amely cégcsoport legtöbb tagja valamilyen formában kapcsolódik a kisgépkereskedelemhez.

A cégcsoport része a KEV Kft. és az Objektum Invest Kft., amelyek ingatlan befektetéssel, bérbeadással és kezeléssel foglalkozik. Fő tevékenységük keretében a Vöröskő Kft.-nek adnak bérbe ingatlanokat, ezekben az ingatlanokban a Vöröskő Kft. áruházat üzemeltet.

Az Euronics Kft. egy Hollandiában bejegyzett nemzetközi hálózat, gazdasági érdekcsoport, az Euronics GEIE részeként működik. Az Euronics GEIE birtokolja az Euronics márkanévet, rajta keresztül vagyunk jogosultak ennek a nemzetközileg ismert márkának a használatára Magyarországon, illetve 2022-ben megszereztük az Euronics márkanév kizárólagos használatának jogát Horvátországra és Szlovéniára. Szintén az Euronics GEIE fogja össze a különböző nemzeti Euronics társaságok beszerzéseit a globális beszállítók piacán. Természetesen minden nemzeti beszállító saját maga intézi a beszerzéseit, azonban az összesített beszerzések után a globális beszállítók forgalomarányos díjakat, jutalékokat fizetnek az Euronics GEIE-nek, amely a jutalékokat beszerzés arányosan juttatja vissza a nemzeti Euronics társaságoknak, jelen esetben az Euronics Kft.-nek. Ezt követően a kapott jutalék nagy részét az Euronics Kft. tovább adja a Vöröskő Kft.-nek.

A Dyras Europe Kft. lényegében egy márkanévet, a Dyras márkanévet birtokolja, ez egy nemzetközileg jegyzett márka a szórakoztató elektronikai és a háztartási kisgépek piacán. A márkanévet kizárólagosan birtokolja a Vöröskő Kft. Magyarországon, kizárólagosan jogosult Dyras márkanév alatt termékeket forgalomba hozni. A Dyras márkanév piaci elismertsége, a hozzákapcsolódó magyarországi kizárólagosság jelentős kereskedelmi előnyökkel jár.

A csoport üzleti eredményének a mozgató rugója a szórakoztató elektronikai és háztartási kisgép kereskedelmén elérhető eredmény, ennek az eredménynek a nagysága tekintetében az értékesítésikor elérhető árrés, és még nagyobb mértékben az értékesített mennyiség után járó forgalmi jutalék típusú bevételek - amelyeket a beszállítók adnak – a fő mozgató rugói.

Versenytársak tekintetében a 2024-es üzleti évben nem történt jelentős változás, továbbra is megtartotta a piacvezető pozícióját a legnagyobb részesedéssel rendelkező szereplő illetve sok esetben erősödő versenyt láttunk a nagyobb piaci szereplők között. Fontos azonban kiemelni, hogy a nyilvános adatbázisokban elérhető adatokat nem minden esetben lehet maradéktalanul összehasonlítani a részben (vagy jelentősen) eltérő portfóliók miatt. Nem beszélve arról, hogy az üzleti évek megállapítása is eltérő illetve az esetleges egyszeri hatások is más-más üzleti évre es(het)nek.

A 2024-es üzleti évünk a 2023.07.01-2024.06.30-a közötti időszakot öleli fel, ebben az időszakban az energia árak emelkedése, a HUF/EUR árfolyamok hektikus változásai okozták a legnagyobb kihívásokat egy általános növekedést kevésbé támogató piaci környezetben. Alapvetően az említett kihívásokat megfelelően tudta a Társaság kezelni hatékonyságnövelő megoldásokkal.

2., A VÖRÖSKŐ Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. célja és stratégiája

A vállalat célja, hogy a háztartási gépek kiválasztása és vásárlása, valamint beüzemelése a lehető legegyszerűbb módon, szakértői segítséggel történjen meg a vásárlók számára. Hiteltermékek közvetítésével pedig szeretnénk olyan rétegeknek is elérhetővé tenni ezeket a gépeket, akik pénzügyei ezt nem tennék azonnal lehetővé. A vállalat értékei a szakértőség, az ügyfélcentrikusság, a folyamatos innováció, és fejlődés, és a bizalom, valamint a felelősségvállalás. A Vöröskő Kft. folyamatos fejlődésen és megújuláson megy keresztül, hogy lépést tartson az aktuális trendekkel és időben reagáljon a piaci változó igényeire. A Vöröskő Kft. legfontosabb mérföldkövei közé tartoznak: a nagy alapterületű áruház megnyitása Budapesten 2010-ben; az online értékesítés elindítása 2013-ban; a Kelet-magyarországi régió átvétele 2016-ban; a 20 000 négyzetméterű raktárbázis kialakítása 2019-ben; az online expanzió 2020-ban, amely keretein belül az ország 6. legnagyobb webáruháza lett az euronics.hu, 2021-ben pedig a legnagyobb kizárólag magyar tulajdonú webshoppá nőtte ki magát. Ezt az elismerést a GKID felmérésében 2023-ra vonatkozóan a Társaság újfent elnyerte (A 13 legnagyobb forgalmú 100% magyar online kereskedő 1.helyezett). A 2024. üzleti évben a Társaság megnyitotta 1112 Budapest XI. Budaörsi út 152. alatt lévő irodaházát, így a központi feladatok ellátása már nem kizárólag a veszprémi székhelyre korlátozódik. Továbbá, 2015 óta a vállalat több mint fél milliárd forintos informatikai korszerűsítést végzett.

A Vöröskő Kft. az árubemutatástól a képzésig minden területen olyan megoldásokat keres és alkalmaz, amelyek az innováció irányába mutatnak, kiemelt figyelmet fordítunk a 900 főt meghaladó munkavállalóink (értékesítők és más területen dolgozók) szakképzésére. Az elmúlt 5 éves pénzügyi teljesítményünk stabil, folyamatosan fejlődő képet mutatott, mind árbevétel-termelés, mind jövedelemtermelő képesség szempontjából. A Vöröskő Kft. az elmúlt időszakban folyamatosan növelni tudta árbevételét, ez alól még a koronavírus sújtotta év sem volt kivétel. A kedvezőtlennek tűnő piaci prognózisok ellenére is várhatóan a jövőben is képesek leszünk növekedésre. Erős és egyre tovább erősödő online értékesítésünk a cég jövőbeli stratégiájához igazodik és teljesen új típusú omnichannel showroom boltkonceptciók bevezetését is tervezzük. A több évtizedes múlttal rendelkező Dyras márkát a Vöröskő Kft 2018-ban vásárolta meg. Azóta teljesen új termékportfóliót valósított meg, több, mint 200 féle termékfejlesztéssel, ez a márka éves szinten közel 3 milliárd Forint árbevételért felel a cégcsoportban. 2020-tól új termék kategóriák is sikeresen bevezetésre kerültek, melyek a sport- és játék, kertészeti- és barkácseszközök, e-mobilitás, drogéria és vegyiáru, ezekkel az új kategóriákkal jelentős piacrészesedést értünk el bevezetésük óta. Pénzügyi stratégiánk rendkívül fontos eleme a 7 milliárd Forint kötvénykibocsátás, mellyel stabilitást és olcsó finanszírozást nyertünk. A szállítói kondícióink

és szerződéses feltételeink folyamatos fejlesztése, kitolt fizetési határidők miatt jelentősen nagyobb készletet és gyorsabb cash-flowt eredményezett. Illetve jelenleg is dolgozunk az EUR alapú bevételek biztosításán, a valuta diverzifikáció elérése miatt.

Összefoglalva a Vöröskő Kft stratégiájának pillérei a következők: a digitalizáció, a vásárlási élmény növelése, pénzügyi mutatók javítása, és egy jobb kontroll létrehozása, a munkatársak fejlesztése, és a lehető legjobb csapat kiválasztása, valamint a diverzifikáció (gyártói cég megerősítésével, az „online sales channel” megerősítésével, magyarországi horizontális értékesítési lehetőségekkel illetve új országba történő expanzió bevezetésével) a pénzügyi-deviza bevétel diverzifikációjával együtt. További stratégiai elemünk a fenntarthatóság, mely fókuszát a mostani energiaválság csak jobban megerősíti.

A Társaság több éves előkészítő munkájának köszönhetően felkészült arra, hogy több környező külföldi országban is elindítsa az értékesítését mely várható 2025 első felében ténylegesen elindul.

3., A vállalkozás főbb erőforrásai és kockázatai, az ezekkel kapcsolatos változások és bizonytalanságok

Ha a Társaság erőforrásairól beszélünk, akkor alapvetően a működést támogató jól szervezett belső folyamatokat és az ezeket támogató IT rendszereket kell említeni, valamint a társaságnak azt a képességét, hogy ezeket a folyamatokat és rendszereket képes folyamatosan fejleszteni, az új külső elvárásokhoz igazítani. Ezek a folyamatok és a részervezett IT rendszerek egy nagyon rugalmas, a külső körülményekhez gyorsan alkalmazkodni tudó munkaszervezetet eredményeznek az áruházi- és online értékesítés, a beszerzés, a logisztika és a back office tevékenységek területén. Ezek a rendszerek eredményezik azt, hogy egy több, mint 65 boltból álló áruhálózat (amely a következő években 4-7 bolttal fog bővülni), a társaság több mint 900 munkavállalója rendkívül jól szervezett struktúrában végzi a munkáját. Talán az ezen tudáson know-how-n alapuló tevékenység tekinthető a társaság elsődleges erőforrásának.

Szintén fontos erőforrás a közel 350 szállítóval kiépített kiváló kapcsolat, amely kiterjed az értékesítési, a logisztikai és pénzügyi folyamatokra egyaránt, valamint harmadikként meg kell említeni a pénzügyi szektorral kialakított kiváló kapcsolatrendszer, ami a szállítókkal együtt a finanszírozás területén tekinthető jelentős erőforrásnak.

Mind a három erőforrás alapvetően egy immateriális dolog, ami nem szokványos, amikor erőforrásokról beszélünk, de a Vöröskő Kft. esetében alapvetően ez a know-how, ez a szállítói és pénzügyi kapcsolatrendszer az, amely erőforrásként értelmezhető és amely erőforrások a társaság sikeres működésének alapkövei.

A fenti három erőforrás esetében az előttünk álló üzleti évben nem várunk jelentős változást, illetve, ha várunk, az inkább javulás lesz. Továbbra is jelentős energiákat fordítunk a működési folyamatok racionalizálására és az ezen folyamatok alátámasztó IT fejlesztésekre, nem várható változás a meglévő szállítói és pénzügyi partnereink pozícióiban sem.

Ami az előttünk álló időszakban működési kockázatot jelenthet, az a forint árfolyam hektikus változása, az energiaárak növekedése, az ország általános gazdasági környezetének romlása, a magas inflációs környezet után stagnáló és nem optimális piaci környezet. Kérdéses, hogy a különféle háborús helyzetek (ukrán-orosz ill. gázai övezetben folyó konfliktus) milyen hatásokat generálnak, közvetlen hatással nem számolunk illetve bizakodóak vagyunk mivel észrevehető pozitív változást látunk a lakossági fogyasztásban mely a hazai gazdaság kismértékű élénkülését mutat(hat)ja.

Az árfolyamgyengülés hatásai a piac valamennyi résztvevőjét érinti, ezért versenyhátrányt nem eredményez, megfelelő határidős ügyletekkel és szállítói szerződésekkel a jelenleg ismert, várható árfolyam kockázatokat kezelni tudjuk.

Hasonló a helyzet az energiaárak robbanásszerű növekedésével, összességében az energiaköltségek a Társaságunk életében az összes költségek tekintetében fél/egy százalék körül mozognak, tehát nem meghatározóak, de ennek ellenére tettünk komoly lépéseket arra vonatkozóan, hogy ki tudjuk ezek hatását is védeni, de legalábbis jelentősen tudjuk csökkenteni.

Jelentős beruházásokat tervezünk energiateljesítmény csökkenése érdekében (épületek hőszigetelése, alternatív energiaforrások fejlesztése).

4., Az éves beszámoló időszakában elért eredmények és kilátások

A Társaság számokban kifejezhető eredményeit az éves beszámoló dokumentumai (eredménykimutatás, mérleg, kiegészítő melléklet) tartalmazzák.

Kilátásaink tekintetében az előző pontban jelzett kockázati tényezők közül az energiaválság és az országban várható gazdasági helyzet hatásai jelentenek bizonytalanságot.

A jelenlegi terveink szerint a 2025-ös üzleti évünk hasonló vagy jobb eredményességgel zárul mint a 2024-es üzleti év, amennyiben nem dől össze a piac, alapvetően kismértékű javulást tervezünk.

Az energiaválság miatti költségnövekedés a társaság várható eredményességében – a jelenlegi ismereteink és várakozásaink szerint – kezelhető mértékű lesz figyelemmel arra, hogy az összes költségünkön belül az energia költség jóval 1% alatti.

Különböző mértékű visszaesésekkel számolva jelenleg úgy látjuk, hogy a legrosszabb scenárió megvalósulása esetén is finanszírozható marad a társaság, eredményes lesz a működése, eleget fog tudni tenni határidőben minden fizetési kötelezettségének.

5., A teljesítés mérésének mennyiségi is minőségi mutatói, illetve jelzői

A Vöröskő Kft egyszerre alkalmazza a „top-down” és a „bottom-up” való tervezést, a stratégiai irányokat fentről lefele kezdjük el tervezni, ugyanakkor a kész számokat validáltatjuk az értékesítés és a beszerzés alulról termék, cikkcsoport, boltonkénti potenciális tervezésével. Az alacsony árrés szintek miatt rendkívül fontos, hogy pontosan tudjuk megbecsülni a piac nagyságát, valamint a mi képességeinket és piaci lehetőségeinket. Cégünkben, mint említettük, a felelősségvállalás rendkívül fontos, és kultúránk része, hogy

kollégáink magunkénak érezzék mind a tervezést, mind a kitűzött célokat, és mindezt egy teljes céggént tudjuk elérni egy divíziós gondolkodás helyett. A tervezést több szintre alapozzuk, stratégiaiilag rengeteg saját és külsős kutatással, mélyinterjúkkal, fókuszcsoportokkal alapozzuk meg, melyben mérjük a piac és a vásárlói preferenciák, valamint a márkával kapcsolatos visszajelzéseket. Továbbá igénybe vesszük a GFK és a GKI, valamint a Nielsen piaci adatszolgáltatás-, és elemzés riportjait, ezekkel nagyon pontos számokat kapunk a piac és a piacon belül a Vöröskő Kft teljesítményéről.

Az üzleti tervezésünk egy „rolling” 12 havi pénzügyi terv, melyet minden hónapban frissítünk a lezárt tények, és az előrelátható piaci mozgás alapján. Mind a három tervezési módszerünket az igazgatótanács hagyja jóvá, melyet az ügyvezető, és a tulajdonosok validálnak. Tervben van az igazgatósági tanács külső, független szereplőkkel való kibővítésére. Havi és heti rendszerességgel kapunk piacrész adatokat és kimutatásokat a GFK-tól, így rendkívül precíz módon követjük a piac, és a piachoz viszonyított eredményünk változását. Emellett elemezzük a konkurens online rendelésszámát napi szinten, valamint évente két márkakutatást is végzünk, mely rendkívül jó referenciapont a márka erősségeire és gyengeségeire, valamint a kereskedelmi csapat munkájának eredményeire, ez vonatkozik ránk és a konkurens márkákra is. Minden hónapban dedikált stratégiai és tervezői napot tartunk, melynek fő célja a teljesítményünk kiértékelése, és a stratégia követésének elemzése.

A fentiek alapján a teljesítményünk mérése egy komplex rendszer, amely magában foglal kvalitatív és kvantitatív méréseket, magában foglalja a legrészletesebb számveteli szintű méréseket terv és tény szinten, forintban és naturáliákban mérve, a legkülönbözőbb külső hiteles szakértők által mért adatokat, a pénzügyi, kereskedelmi helyzetünkre vonatkozóan egyaránt.