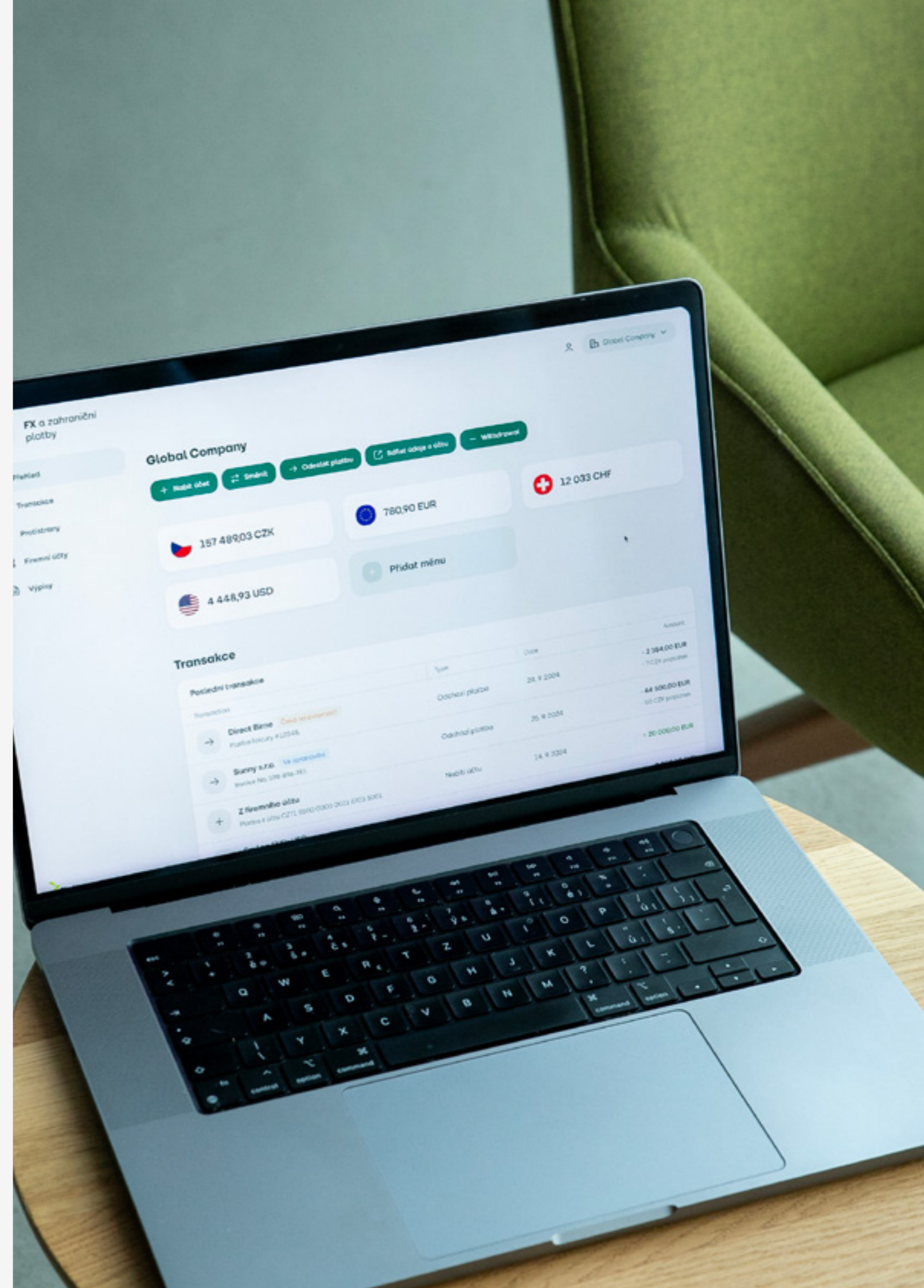




Výroční zpráva
Direct Fidoo Payments s. r. o.

2024



Obsah

Úvodní slovo Pavla Řeháka

Dohromady děláme věci jednodušeji a lépe

09

Úvodní slovo Petra Herzmana

V roce 2024 jsme přestali stavět a začali škálovat

15

Produkt

Od jednoho produktu k SME platformě

19

Obchod

Tam, kde končí digitální svět, začíná obchodník

25

Marketing

Značka v B2B: Ne logo, ale růstový akcelerační

33

Bezpečnost a regulatorika

Compliance a risk jako konkurenční výhoda

39

Direct Fidoo a.s.

Postavili jsme základ pro další produktové linie

43

Tým a kultura

Budujeme silný a stabilní tým pro velké výzvy

49

Finance

Klíčovým slovem roku 2024 byl pro nás „růst“

53

Finanční část

61

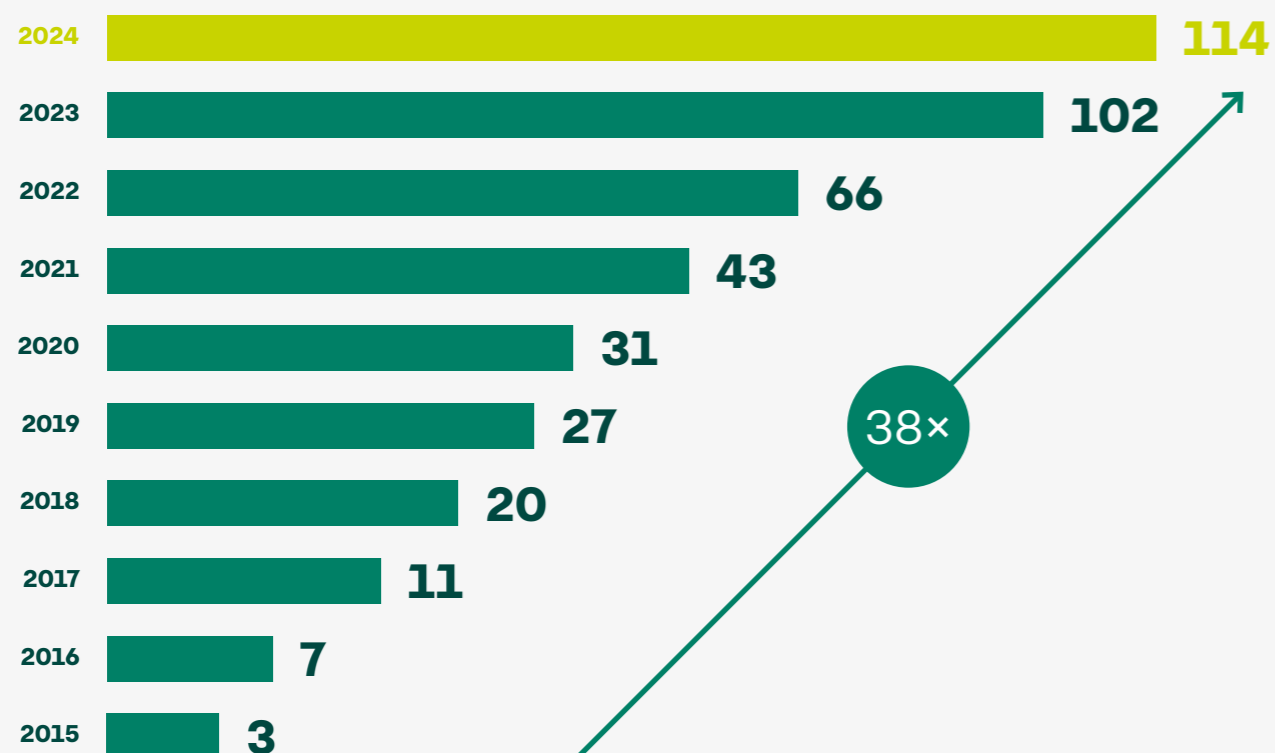
Údaje o společnosti a akcionáři	62
Účetní výkazy	64
Příloha účetní závěrky	68
Zpráva o vztazích mezi propojenými osobami	77
Zpráva auditora	84

Key Figures

Konsolidované výsledky za
Direct Fidoo Payments s.r.o. a Direct Fidoo a.s.

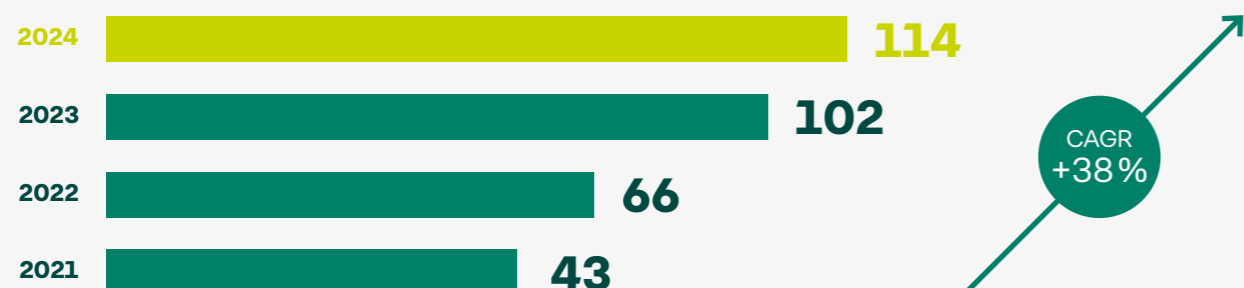
Od převzetí firmy na konci r. 2015 vyrostlo Fidoo 38×

Růst výnosů (mil. Kč)



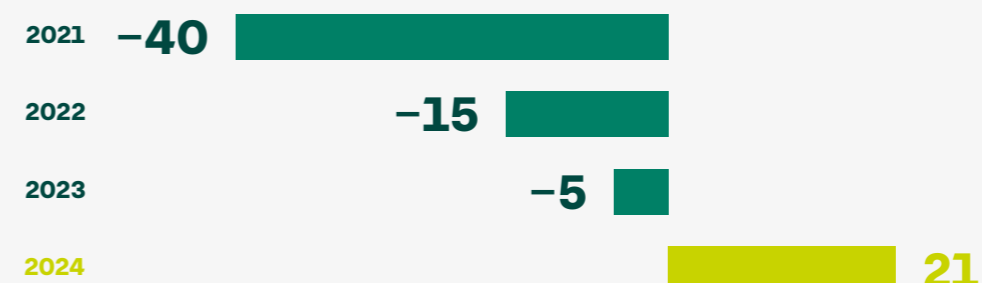
Výsledky 2021-2024

Růst výnosů (mil. Kč)



Konsolidovaná EBITDA pro Expense Management

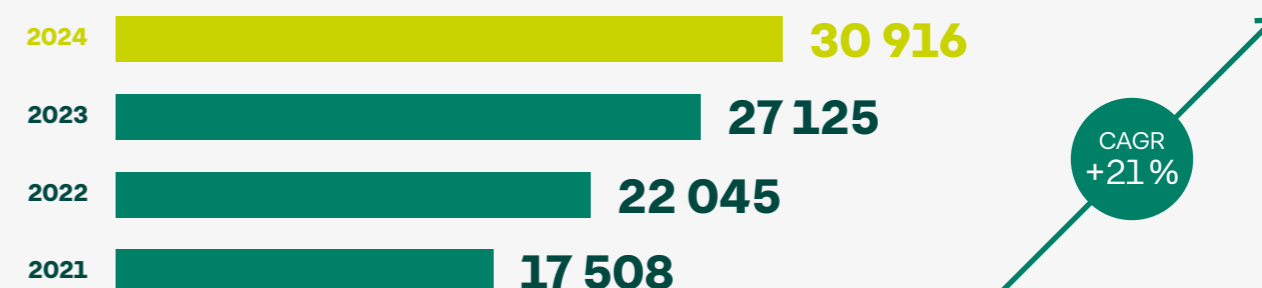
(mil. Kč)



Výsledky 2021-2024

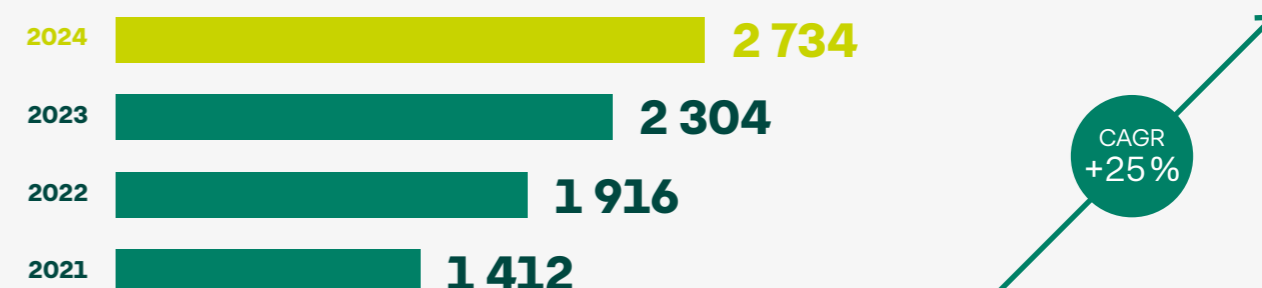
V počtu uživatelů a objemu transakcí rosteme tempem přes 20 %

Počet uživatelů



Objem platebních transakcí

(mil. Kč)

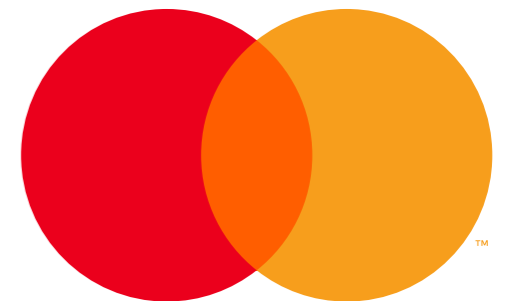




Kredibilita

Vlastní
licence ČNB

Vydavatel
karet





Úvodní

slovo

Pavla
Řeháka

„Dohromady děláme
věci jednodušejí
a lépe“

Pavel Řehák
zakladatel
skupiny Direct

Dohromady děláme věci jednodušeji a lépe

Rok 2024 byl pro skupinu Direct rokem, kdy se znovu potvrdilo, že náš přístup má smysl. Že když postavíte firmy na dobrých základech, s jasnou vizí a týmem lidí, kteří chtějí tvořit něco výjimečného, začnou se jednotlivé části přirozeně propojovat – a celek začne dávat ještě větší smysl.

Každá firma ve skupině loni udělala krok vpřed. V Direct auto jsme spustili nový koncept autosalonů kombinující prodej nových, zánovních i ojetých aut. V Olomouci jsme si ověřili, že když zákazníkovi nabídnete nejen skvělé auto, ale i špičkovou péči, která na trhu chybí, výsledky přijdou hned. Cíl pro příští dva roky je proto jasný – být ve všech krajských městech a zároveň se připravit i na mezinárodní expanzi.

V pojišťovně jsme pokračovali v inovacích, které mají jediný cíl – udělat pojištění jednodušší, srozumitelnější a díky personalizaci i víc na míru. Zaměřili jsme se na oblasti, kde víme, že můžeme lidem reálně ulehčit život – třeba v pojištění aut nebo mazlíčků. Postupně je propojujeme s návaznými službami tak, aby pro klienta vzniklo jedno řešení, ne deset oddělených produktů. Stejně tak jsme začali posilovat naši přítomnost v Polsku – budujeme tým a připravujeme se na to, aby i naši zahraniční klienti mohli mít přístup ke kompletní paletě neživotního pojištění.

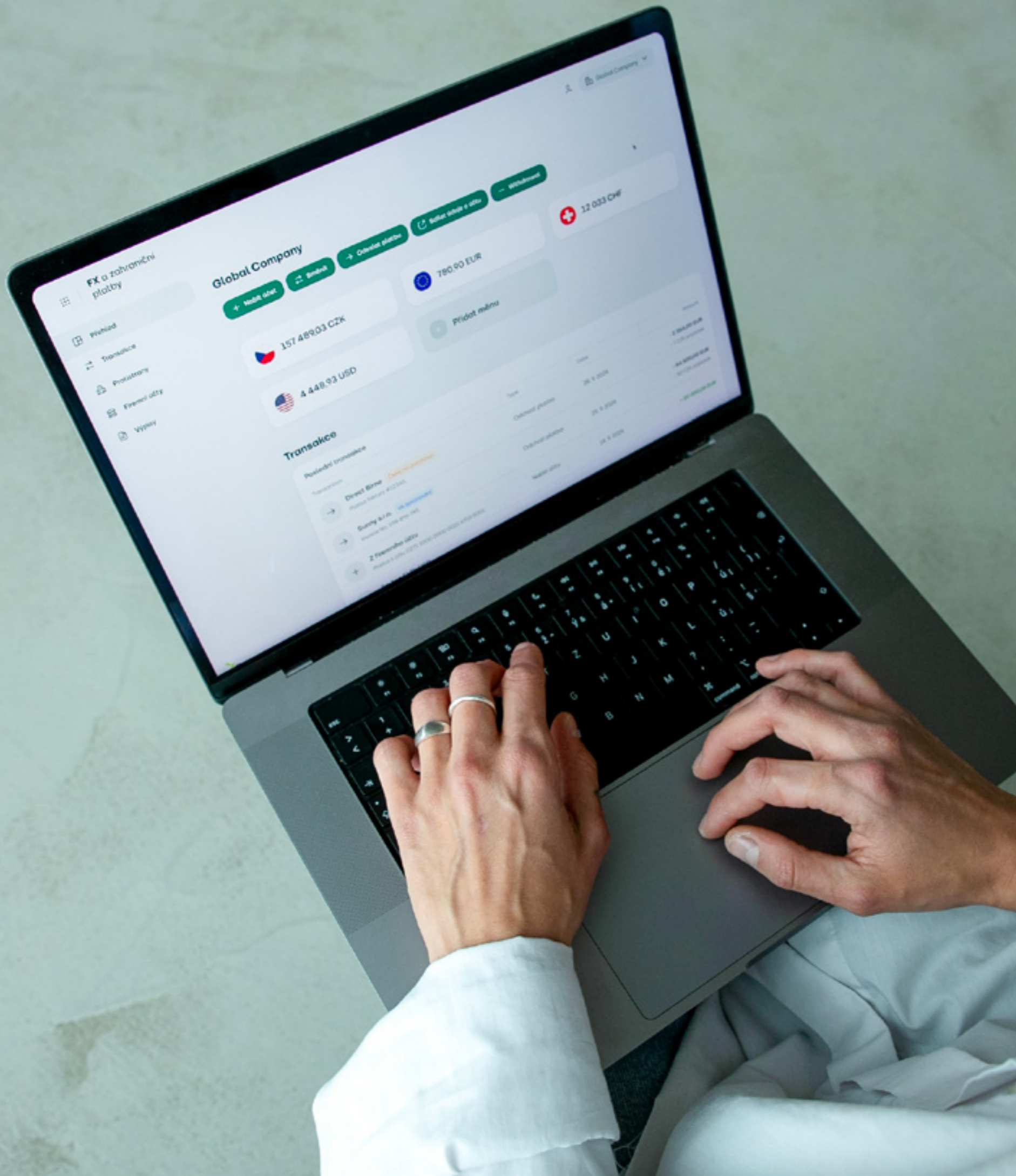
A pak je tu Fido – příklad toho, jak jeden produkt může položit základ celé platformy pro SME firmy, a to nejen v Česku, ale i za hranicemi. Expense Management se stal stabilním pilířem a umožnil nám spustit FX a zahraniční platby. Vstoupili jsme do nové oblasti a postavili technologii, která se bude dál rozšiřovat. Je to přesně ten typ inovace, který v Directu razíme – propojení potřeb zákazníka s technologickým řešením, které zjednoduší život.

Zároveň jsme jako celek udělali krok k sobě navzájem. Rosteme – v počtu lidí, v rozsahu služeb, v trzích, na kterých působíme. A roste i naše ambice. Nechceme být konglomerát nesouvisejících firem, ale jedna silná skupina. Klient nemá řešit, kde zrovna je a s kým mluví. Má prostě vědět, že je u Directu a že se o něj někdo skvěle postará. Klíčem k tomu je efektivní práce s daty, automatizace a postupné zapojování umělé inteligence do našich procesů, na nichž budeme v roce 2025 dále pracovat.

Posouváme se nejen produktově a technologicky, ale i lidsky. Stavíme týmy pro budoucnost. Kombinujeme nové talenty s rozvojem lidí, kteří už v Directu jsou. Protože víme, že pokud máme růst, musí růst i lidé, kteří to všechno tvoří.

Pavel Řehák
zakladatel
skupiny Direct





V roce 2025 nás čeká další skok a těším se na to, co přinese. I přes všechny nové výzvy ale věřím, že jestli něco bude i nadále naším kompasem, tak je to jedna věta, která platí od úplného začátku: dělat věci jednodušeji a lépe.

Pavel Řehák
zakladatel skupiny Direct

Úvodní *slovo*

Petra
Herzmannna

„Naší ambicí je
stát se do 3–5 let
klíčovým partnerem
pro finanční řízení
firem v Evropě“

Petr Herzmann
spolumajitel
Direct Fidoo

Petr Herzmann
spolumajitel
Direct Fidoo



Jiří Švejcar
CEO
Direct Fidoo

Vážení klienti, obchodní partneři, investoři,

v roce 2024 jsme udělali zásadní krok k naplnění naší vize: vytvořit platformu pro malé a střední firmy, která finančním ředitelům nejen usnadní každodenní provoz, ale zároveň přinese úspory a otevře nové příležitosti.

Díky tomu, že Expense Management dál roste a zůstává stabilním, profitabilním pilířem s EBITDA ve výši 21 milionů Kč, jsme se mohli naplno zaměřit na novou službu – FX a zahraniční platby. Naším cílem bylo nabídnout firmám moderní, férovou a transparentní alternativu k tradičním poskytovatelům na trhu. Od říjnového spuštění službu využilo přes 200 klientů a objem směněných prostředků přesáhl do konce roku 2024 půl miliardy korun. Celkově jsme tak v roce 2024 zprocesovali více než 2,7 miliardy Kč přes oba naše produkty.

Vedle samotného vývoje jsme se soustředili i na hlubší pochopení potřeb firem. Z výzkumů, rozhovorů a testování s uživateli jsme získali klíčové podněty pro další směřování. Validovali jsme naši představu o SME platformě a nastavili konkrétní kroky, jak ji naplnit. Získání ocenění Mastercard Awards 2025 za nejlepší SME propozici vnímáme jako potvrzení, že jdeme správnou cestou.

Za těmito výsledky stojí skvělý tým. Loni jsme se rozrostli na víc než 100 lidí, kteří věří v to, co děláme, a každý den to dokazují. Začali jsme cíleně rozvíjet roli podporovatelů – manažerů jednotlivých týmů – a těší mě, že většina z nich do těchto pozic vyrostla přímo uvnitř Fidoo. Naše kultura stojí na čtyřech jednoduchých hodnotách – přátelství, bezpečnost, jednoduchost a rychlost – a tyto principy se odrážejí v každé části firmy.

Na začátku roku 2025 jsme zároveň udělali strategický krok pro další růst. Roli CEO Fidoo od března převzal Jiří Švejcar, který přichází s bohatými zkušenostmi z firem jako Boston Consulting Group, Accenture či Arthur D. Little. Pracoval na projektech digitální transformace i expanze do nových trhů – v Česku i v zahraničí. A právě expanze je jedno z hlavních témat, na které se v dalších měsících zaměříme.

„Fidoo má tým, kulturu a základy, na kterých se dá postavit něco opravdu silného. Těším se, až společně posuneme firmu ještě dál,“ říká Jiří.

Naší ambicí je stát se během 3–5 let klíčovým partnerem pro finanční řízení firem v Evropě. Chceme postavit platformu, která propojí automatizaci firemních procesů s chytrými finančními nástroji. Tak, aby CFO získali nejen větší přehled, ale i více prostoru soustředit se na to, co firmám reálně přináší hodnotu.

Pevné základy již máme. Jsme platební instituce s licenci ČNB i licenci na vydávání karet Mastercard s 1 300 firemními zákazníky a 31 000 uživateli. Teď je čas tento potenciál naplno zúročit. Rok 2025 bude obdobím dalšího vývoje, expanze a hledání nových cest, jak firmám pomáhat růst.

Děkujeme, že jste u toho s námi.

OB

Produkt

**„Posunuli jsme
se od budování
jednotlivých
produktů k tvorbě
SME platformy“**

Jiří Daneš
podporovatel
týmu Produkt

Jiří Daneš
podporovatel
týmu Produkt

Od jednoho produktu k platformě: Co bude dál?

„To, že je dnes Expense Management stabilní a profitabilní, nám umožnilo investovat do vývoje a spuštění FX a zahraničních plateb. Zároveň jsme se posunuli od budování jednotlivých produktů k tvorbě platformy pro SME firmy. Díváme se na to, jak jednotlivé služby fungují dohromady a jak mohou firmám pomáhat jako celek,“ říká Jiří Daneš, podporovatel produktového týmu.

Díky čemu jsme dostali Expense Management do bodu, kdy umožňuje růst celé firmy?

Základem je silná propozice, která dává klientům smysl – digitalizace a automatizace interních procesů, které berou hodně času, ale na hodnotě byznysu nepřidávají, a intuitivní UX. Kontinuální zpětná vazba nám pomáhá produkt ladit a posouvat. A v neposlední řadě i to, že jsme výrazně rozšířili tým – máme dnes lidi, kteří kombinují technologické know-how s porozuměním potřebám firem. Třeba nový benefit v podobě slevy 2,50 Kč/l paliva v síti čerpacích stanic ORLEN byla reakce na konkrétní poptávku od klientů.

Co rozhodlo o tom, že dalším krokem bude právě FX a zahraniční platby?

Hledali jsme oblast s potenciálem – obchodním i hodnotovým. Na devizovém trhu panuje nedůvěra, je vnímán jako netransparentní a uživatelsky složitý. Zjistili jsme, že skryté poplatky a marže firmy dlouhodobě frustrují. My jsme šli cestou úplné otevřenosti – zákazník dopředu ví, jaký kurz dostane a kolik zaplatí. To nám umožňuje nejen odlišit se od konkurence, ale i měnit nastavení celého trhu.

Bylo od začátku jasné, jak má nový produkt vypadat?

Naopak. Potřebovali jsme správnou kombinaci – co všechno má produkt umět a co už je moc

komplexní. Prioritizace funkcí tedy byla zásadní, hodně nám pomohl uživatelský výzkum a testování. Například online onboarding jsme testovali už v první fázi přímo s klienty – viděli jsme, co funguje, kde jsou bariéry, jaké mají obavy. U směny a plateb to byla především otázka transparentnosti cen a rychlosti.

Online onboarding zní skvěle, ale některé firmy se ho mohou obávat. Jak s tím pracujeme?

Právě proto nabízíme obě možnosti. Většina klientů – zhruba 90 % – zvládne založení účtu přes Bank ID úplně sama. Ale víme, že pro firmy s více jednatelem nebo složitější strukturou to může být náročnější. Tam nabízíme asistovaný onboarding. Je to o tom, že se přizpůsobíme – ne že se klient musí přizpůsobit nám.

Zmínil jsi, že pro klienty se ukázala být významná transparentnost. Co dalšího hrálo klíčovou roli?

Stejně tak pro nás byla od začátku prioritou bezpečnost. Samozřejmostí je mobilní klíč pro dvoufaktorovou autorizaci, uživatelé ale mají také možnost nastavení kontroly čtyř očí. Zavedli jsme automatický monitoring transakcí, každá platba prochází kontrolou oprávnění a partnery i klienty prověřujeme pomocí nástroje pro ověřování identity, AML screening a kontrolu sankčních seznamů.

Kam by měl náš produktový rozvoj směřovat dál?

Naším cílem je vytvořit platformu, která bude pro CFO a finanční týmy klíčovým nástrojem pro řízení firemních financí. I proto jsme realizovali půlroční strategický průzkum s majiteli firem a jejich finančními řediteli. Vidíme obrovský potenciál například v multibankingu a díváme se i na možnosti využití AI, třeba pro predikce cash flow nebo optimalizaci nákladů, a samozřejmě řešíme i expanzi – kam dál, s jakou propozicí.

Když se podíváme ještě o krok dál – co podle tebe rozhodne, jestli se Fidoo stane lídrem v oblasti SME financí?

Myslím, že to bude kombinace tří věcí: schopnosti inovovat, kvality zákaznické zkušenosti a práce s daty. Trh se rychle mění – pokud chceme být lídři, musíme být připraveni se také měnit. Nabízet řešení, která jsou rychlá, srozumitelná, chytrá a skutečně firmám pomáhají dělat lepší rozhodnutí.



04

„Technologie šetří
čas, ale důvěru
musí někdo doručit
osobně“

Obchod

Ondřej Janda
podporovatel
týmu Obchod

Tam, kde digitální svět končí, začíná obchodník

„Online prodává. Obchodník přesvědčuje,“ říká Ondřej Janda, podporovatel obchodního týmu. A doplňuje ho Vlastimil Pospíšil, který zastřešuje oblast digitální akvizice: „Technologie šetří čas, ale důvěru musí někdo doručit osobně.“

Rok 2024 byl pro Obchod rokem zásadní proměny. Propojili jsme technologie, automatizaci, umělou inteligenci i lidský faktor do jednoho funkčního akvizičního ekosystému. Obchodníci dnes navazují tam, kde digitální cesta končí – a právě díky tomu propojení se nám daří růst rychleji, efektivněji a s větší přidanou hodnotou pro klienta.

V čem celá transformace spočívala?

Vlastimil: Základem je práce s daty. Umělá inteligence nám pomáhá vyhodnocovat, které firmy nejvíc odpovídají ideálnímu profilu zákazníka, kdy je vhodný čas je oslovit a jaká nabídka pro ně bude nejrelevantnější. Vedle AI využíváme Customer Data Platform, která nám poskytuje jednotný pohled na zákazníky napříč celou skupinou Direct. To nám umožňuje cílit chytřeji a efektivněji a zároveň optimalizovat cestu zákazníka a zvyšovat konverzní poměry.

Ondřej: Dalším důležitým krokem je automatizace. Díky ní zvládneme řídit obchodní operace s větší lehkostí – obchodník už netráví čas papírováním, ale buduje vztah. Může se plně soustředit na řešení konkrétní potřeby klienta, ne na proces.

Jaký je podle vás největší rozdíl mezi tradičním B2B obchodem a moderním přístupem?

Ondřej: Zákazník si dnes dělá průzkum sám. Je informovaný ještě dřív, než s ním vůbec promluvíme. Proto musí být marketing ten, kdo správně otevře dveře, a obchodník ten, kdo ve správnou chvíli vstoupí. Ne jako „prodejce“, ale jako parťák,

který rozumí byznysu a pomůže vybrat to nejlepší řešení.

Jak digitální akvizice funguje v praxi, ruku v ruce s obchodem?

Ondřej: Máme hybridní model. Marketing generuje leady přes kampaně a tvorbu obsahu, ale zároveň máme lead scoring – ten říká, kdy má obchodník zasáhnout. Funguje to jako přirozený přechod – zákazník si čte, přemýšlí, a když dozraje správný okamžik, ozveme se. Navíc kombinujeme remote sales s field sales – podle komplexity zákazníka. V neposlední řadě je to osobní kontakt, který pro nás je a vždy bude klíčový.

Jakou roli v tom hrají technologie a AI?

Vlastimil: Bez nich bychom nikdy nemohli škálovat tak, jak potřebujeme. Pracujeme s automatizací, scoringem i pokročilým CRM – výsledkem je, že obchodníci tráví víc času s klienty a míň času v tabulkách. A díky datům vidíme, co funguje a co ne – a umíme to upravit v reálném čase.

Ondřej: Díky těmto nástrojům dnes pracujeme proaktivně. Identifikujeme potřeby klienta dřív, než je sám pojmenuje. A to je přesně ta hodnota, kterou obchod přináší – důvěra, partnerství, pochopení.

Ondřej Janda
podporovatel
týmu Obchod

Vlastimil Pospíšil
podporovatel
Digital Marketingu



Co sledujete jako hlavní metriky úspěchu?

Vlastimil: Celou cestu – od konverzních poměrů přes akviziční náklady (CAC) až po hodnotu zákazníka v čase (LTV). Když něco funguje, posílíme to. Když ne, měníme. Nehrajeme na pocit, ale na čísla.

Jaké trendy budou v B2B obchodu rezonovat dál?

Ondřej: Personalizace, práce s daty a kvalita obchodníka. I v době automatizace totiž pořád rozhoduje člověk. Proto investujeme nejen do technologií, ale i do rozvoje lidí – aby uměli nejen prodat, ale skutečně poradit. Neustále rozvíjíme jejich schopnosti v oblasti poradenství, využívání digitálních nástrojů a datové analytiky, aby mohli klientům poskytovat stále vyšší standard služeb.

Orchestrace digitálních a obchodních kanálů není jen o technologii, jde o změnu myšlení a propojení správných lidí ve správný čas. Ti, kdo dokážou skloubit digitální akvizici, konzultační přístup a chytré využití dat, budou o krok napřed.

Technologie dělají procesy efektivnější. Ale obchodníci dělají byznys lepší. A to se nezmění ani v roce 2025.

13 099

tolik hovorů jsme obsloužili
našimi obchodníky
a zákaznickou
podporou

Nově zavedený remote
sales uskutečnil dalších

7 700

 hovorů

Zákazníkům jsme
na schůzkách věnovali

2 146

 hodin

3:11

 minut

je průměrná délka hovoru
se zákaznickou podporou

Poskytli jsme **120**
konzultačních, školicích
a poradenských projektů

05

Marketing

**„Značka ve fintechu
generuje poptávku
a otevírá dveře
tam, kde by jinak
obchodník čekal
měsíce“**

Vladimíra Doleželová
podporovatelka
týmu Marketing



Vladimíra Doleželová
podporovatelka
týmu Marketing

Značka v B2B: Ne logo, ale růstový akcelerátor

„V B2B nevytváříme branding pro branding. Značka není jen identita, ale důvěryhodnost, preference a zkrácení rozhodovacího procesu. Správně vybudovaná značka ve fintechu generuje poptávku a otevírá dveře tam, kde by jinak obchodník čekal měsíce,“ říká Vladimíra Doleželová, podporovatelka marketingového týmu. V roce 2024 tým nejen posílil základy značky Fidoo, ale vytvořil rámec pro její další růst – v Česku i za hranicemi. Marketingové aktivity na podporu služeb Direct Fidoo Payments zajišťuje společnost Direct Fidoo a.s., která mimo jiné stojí i za vývojem technologií a produktů.

Proč je značka ve světě firemních financí tak zásadní?

Ve financích není prostor na chyby. V otázce důvěry nerozhodují jen funkce produktu, ale i to, jak se značka chová. Jak mluví. Jak umí složité věci vysvětlit jednoduše. Jak zareaguje, když něco nefunguje. Silná značka snižuje vnímané riziko, usnadňuje rozhodování a vytváří dlouhodobý vztah.

V neposlední řadě je značka akcelerátorem růstu. Pokud je dobře vybudovaná, pomáhá škálovat podnikání, zrychluje akvizici zákazníků a usnadňuje vstup na nové trhy.

Jak se dá podle tebe důvěra v B2B světě vybudovat?

Konzistencí. Každá část firmy musí mluvit stejným jazykem a doručovat stejnou kvalitu. Ve Fidoo kombinujeme racionalitu s emocemi – klademe důraz na bezpečnost, výkon, transparentnost, ale na konci dne je i finanční ředitel „jen“ člověk, který chce mít jistotu a klidný pocit, že se rozhoduje správně a že má po boku spolehlivého partnera. Marketing je ale jen jedna část. Důležitá je zkušenost s produktem, UX nebo to, jak zapůsobí zákaznická podpora.

Co bylo hlavní změnou v marketingu v roce 2024?

Nová vizuální identita, akviziční web i preciznější obsahová strategie. Důležitější než výstupy byl ale způsob přemýšlení. Investovali jsme do výzkumů, zpětné vazby a mapování zákaznické cesty. Cílem nebylo „získat nějaká data“, ale pochopit motivace jednotlivých klíčových rolí mezi klienty – CEO, CFO, účetních. Každá z těchto skupin řeší jiné výzvy a my musíme mluvit jejich řečí. CEO hledají strategický nadhled a efektivitu, CFO se soustředí na optimalizaci cash flow a hledají úspory a účetní ocení především automatizaci a zjednodušení procesů. Pokud bychom ke všem přistupovali stejně, neoslovili bychom nikoho.

Jak se poznání zákazníků propalo do komunikační strategie?

Zásadně. Z pochopení potřeb a motivací cílových skupin jsme postavili novou marketingovou strategii. Základem je tzv. allbound přístup, který propojuje tři směry a dává celé komunikaci strukturu a tah:

- **Outbound** – cílené kampaně a obchodní aktivity, které oslovují nové firmy.
- **Inbound** – edukativní obsah, SEO, webináře – chceme být první, kdo nabídne odpověď, když CFO hledá, jak zlepšit cash flow.

- **Nearbound** – doporučení, reference, spolupráce s partnery a komunitou. V B2B světě platí dvojnásob, že nejlépe přesvědčí ten, kdo už důvěru v daný produkt má.

Velký důraz klademe i na retenci a expanzi služeb u stávajících klientů. Fidoo není one-time řešení. Je to platforma, kterou zákazník objevuje postupně, a naším úkolem je ho tímto procesem provést.

Pomáhají vám nějakým způsobem moderní technologie a AI?

Ano – a intenzivně pracujeme na rozšíření této oblasti. Cílem je využít AI pro predikci zájmů, personalizaci obsahu i optimalizaci kampaní. Postupně nastavujeme práci s daty z CDP tak, abychom věděli, co zákazníka zajímá, co hledá, kdy je připraven ke konverzi. Marketing se tak může posunout od masové komunikace k personalizovanému dialogu. A protože pracujeme s náročným segmentem, víme, že každé zjednodušení a každé ušetřené kliknutí má cenu zlata.

Když se ohlédneš za celým loňským rokem, co je pro tebe nejdůležitější výsledek?

To, že Fidoo už není jen nástroj. Je to značka, která přináší jistotu, srozumitelnost a lehkost do každodenní správy firemních financí, a tím naplňuje poslání Direct Group. Zároveň ale víme, že značka se neustále vyvíjí. Myslím, že správný CMO by neměl mít pocit, že je „hotovo“. Protože vždycky je co zlepšit – zítra i pozítří.

Meziroční srovnání PR výsledků (2023 vs. 2024)

+256 % nárůst v počtu výstupů

AVE čtyřnásobně vyšší hodnota mediálního pokrytí

12,24 mil. Kč

Mediální zásah vzrostl o **189 %**

Bezpečnost *a regulatorika*

„Správně nastavené
procesy řízení rizik
a compliance jsou
předpokladem
růstu“

Martina Janiuková
podporovatelka
týmu Compliance

Silné základy, silní partneři: Compliance jako konkurenční výhoda

„Správně nastavené procesy řízení rizik a compliance nejsou brzdou, ale předpokladem dlouhodobého růstu,“ říká Martina Janiuková, podporovatelka Risk a Compliance týmu. Ten se v uplynulém roce zaměřil na to podstatné – dostát regulacím a zároveň neztratit tempo v inovacích.

Systematická a kontinuální práce s riziky nám pomáhá dělat informovaná rozhodnutí, na jejichž základě můžeme vyvažovat příležitosti s možnými hrozbami. Když má firma procesy správně nastavené, dokáže lépe reagovat na změny, rychleji zavádět nové produkty a získávat důvěru klientů i regulatorních orgánů.

Celkově pracujeme na tom, aby bylo Fidoo synonymem bezpečnosti a důvěryhodnosti pro všechny stakeholdery. Bezpečnost pro nás není jen o ochraně finančních prostředků našich klientů, ale také o tom, jak celou firmu strategicky nastavit, abychom našli rovnováhu mezi podporováním obchodních zájmů a restrikcemi či preventivními opatřeními pro ochranu společnosti a klientů. Pro mě jako osobu v čele druhé linie kontrol je to zásadní téma.

Tlak na digitalizaci a bezpečnost finančních služeb v posledních letech sílí a výhledově tomu nebude jinak.

Jak se na to připravujeme?

Ano, digitální bezpečnost je dnes ve finančním sektoru jedním z nejdiskutovanějších témat. Od ledna 2025 vstoupilo v platnost nařízení DORA (Digital Operational Resilience Act), jehož cílem je posílit digitální odolnost celého trhu a které se dotýká i řízení rizik třetích stran – dodavatelů, technologických partnerů a dalších subjektů, kteří se podílejí na poskytování našich služeb.

Jako poskytovatel neseme plnou odpovědnost za to, že naše služby fungují spolehlivě – bez ohledu

na to, kdo se na jejich dodání podílí. Spolupracujeme proto pouze s partnery, u nichž máme silnou důvěru v jejich výkon a stabilitu. Dlouhodobě budujeme vztahy s klíčovými hráči, jako jsou Mastercard, Banking Circle, Thredd nebo Sumsb, kteří sdílejí náš důraz na bezpečnost a dostupnost služeb.

Jak náročné bylo spuštění FX z pohledu riziku a compliance?

FX a zahraniční platby nejsou jednoduchá disciplína. Od začátku jsme věděli, že bude potřeba jít víc do hloubky – postavit novou technologickou platformu s vysokou mírou automatizace, monitoringem transakcí a pokročilejšími způsoby ochrany.

To se nám podařilo. Výsledkem jsou rychlé kontrolní procesy, mechanismy zajišťující prevenci podvodů a služba, která je pro klienta nejen bezpečná, ale i příjemná na používání. Přesně o takový mix, kde jdou bezpečnost a jednoduchost ruku v ruce, ve Fidoo usilujeme.

Co nás čeká dál?

Hlavní výzvou bude mezinárodní expanze. Každý nový trh přináší specifické regulatorní požadavky, proto budeme muset naše procesy ještě více přizpůsobit a posílit. Vedle toho chceme dále hledat nové cesty pro automatizaci, aby byl celý proces co nejefektivnější a klienta zbytečně nezatěžoval.

Martina Janiuková
podporovatelka
týmu Compliance




A large, stylized number '7' outlined in yellow, positioned on the left side of the slide. The number is composed of a vertical bar on the right and a horizontal bar on top, with a curved bottom-left corner.

**Direct
Fidoo a.s.**

**„Nasadili jsme zcela
novou platformu
pro další produktový
směr“**

Karel Soukeník
podporovatel
vývojářského týmu



Karel Soukeník
podporovatel
vývojářského týmu

Jedna platforma, více možností

„Rok 2024 jsme vnímali jako klíčový pro další technologický vývoj. Potřebovali jsme stabilizovat stávající řešení, připravit se na rostoucí objemy plateb a zároveň nasadit zcela novou platformu pro další produktový směr,“ říká Karel Soukeník, podporovatel Vývoje. „Naší ambicí je vytvořit systém, který nám umožní přidávat nové služby nebo partnery rychle a bez zbytečné komplexity a zároveň zajistí nejvyšší standardy bezpečnosti.“

Začneme tím, co už Fidoo dlouhodobě nabízí. Kam se posunul Expense Management?

Rozvoj byl zaměřený na výkon a provozní stabilitu. Optimalizovali jsme databázovou vrstvu pro lepší škálování při rostoucím objemu transakcí, provedli jsme řadu úprav v návaznosti na regulační změny a požadavky kartových schémat a přidali významný benefit – slevu na tankování při platbě Fidoo kartou.

Zásadní novinkou je ale spuštění FX a zahraničních plateb. Co bylo hlavním cílem?

Chtěli jsme postavit službu, která je funkčně bohatá, ale zároveň jednoduchá a bezpečná. FX a zahraniční platby běží na zcela nové technologické platformě s modulární cloud-native architekturou, která je nezávislá na původním systému. To nám umožnilo rychle integrovat partnery jako Banking Circle nebo Sumsb a nabídnout rychlé a levné platby nejen v rámci Evropy, ale například také Turecka, Spojených arabských emirátů nebo Jižní Koreje.

Z pohledu zákazníků je klíčové například to, že celý onboarding lze zvládnout jak plně digitálně s využitím Bank ID, tak asistovaně s pomocí naší zákaznické podpory. Směna měn je dostupná 24 hodin denně během pracovního týdne, klienti disponují virtuálním IBAN účtem a příchozí platby se automaticky připsávají do příslušné měnové peněženky.

Na co jsme kladli největší důraz při návrhu bezpečnostních prvků?

Běžným základem je dvoufaktorová biometrická autentizace pomocí mobilního klíče. Všechny přístupy řídíme dle rolí, pracujeme s vícestupňovým schvalováním a integrovaným monitoringem transakcí. Klientům také silně doporučujeme využívat kontrolu čtyř očí, která minimalizuje riziko fraudu u klíčových operací. I když využíváme služby třetích stran, bezpečnostní logika a schvalovací workflow zůstávají plně pod naší kontrolou. Naší prioritou bylo propojit bezpečnost s uživatelskou přívětivostí – nechceme klienty tlačit ke kompromisům.

Jaká je vize do dalších let? Kam se plánujeme z hlediska technologického vývoje posouvat?

Nová platforma je navržena jako škálovatelný základ pro další produktové linie, na kterou můžeme flexibilně přidávat nové měny, služby nebo partnery. Naším cílem je, aby Fidoo nebylo jen jednou z aplikací, ale robustní fintechovou platformou, která pokryje řízení firemních financí end-to-end. Bez zbytečných bariér, s maximální efektivitou a důrazem na bezpečnost i rozvoj.

V úzké spolupráci s týmem Direct Technologies, se kterým sdílíme kapacity i know-how, dokážeme i jako menší firma pokrýt všechny IT potřeby z vlastních zdrojů – pod jednou střechou už dnes pracuje více než 130 lidí. Společně stavíme moderní data lake řešení s pokročilou analytikou



a využitím AI, což nám do budoucna umožní nabídnout firmám hlubší porozumění finanční výkonnosti a doporučení pro její zlepšení.

„Každý úspěch
začíná lidmi“

Tým
a kultura

Šárka Volejníková
podporovatelka
týmu People & Culture

Budujeme stabilní a silný tým pro velké výzvy

„Každý úspěch začíná lidmi. A my jsme loni udělali velký krok k tomu, aby naše týmy byly nejen stabilnější, ale i připravené na další etapu růstu,“ říká Šárka Volejníková, podporovatelka People & Culture.

Co bylo klíčové pro to, aby firma zvládla tempo růstu a zároveň si udržela zdravou vnitřní dynamiku?

Předešlý rok byl hlavně o upevnění základů. Hodně jsme se věnovali stabilizaci týmů, zvýšení jejich seniority a novému rozložení rolí. Potřebovali jsme jasně nastavit prostředí, ve kterém se mohou talenty rozvíjet, týmy efektivně spolupracovat a každý jednotlivec využívat svůj potenciál naplno.

Zásadní, podle mě, bylo posílení interní komunikace uvnitř Fidoo. Zavedli jsme platformy pro pravidelné sdílení směřování firmy, víc prostoru pro zpětnou vazbu i srozumitelnější kanály, díky kterým se udržujeme informovaní. Cílem je, aby každý věděl, kam Fidoo míří, a jak k tomu sám přispívá. Když lidé rozumí svému místu v celku, přirozeně se více zapojují.

Velkou pozornost jsme věnovali také rozvoji. Vznikla zcela nová L&D pozice, jejíž úkolem je vytvořit plán, který je šitý na míru potřebám Fidoo. Je cílený, efektivní a zohledňuje, že lidé často balancují mezi operativou a rozvojem. Tento model zajistí, že vzdělávání poskytne podporu při stabilizaci nově vzniklých týmů a současně nebude zatěžovat kapacity v období, kdy je potřeba věnovat se byznysu.

Aby to všechno mohlo fungovat, je nepostradatelná silná role P&C týmu. Profesionální péče s notnou dávkou empatie pomáhají naplňovat firemní strategii. Věřím, že taková podpora pro nás představuje klíčový most mezi každodenní realitou týmů a dlouhodobými cíli firmy.

Firemní kultura je pro Fidoo zásadní. Jak do ní zapadl celoskupinový projekt DNA Directáka?

Perfektně. Přišel v pravý čas, kdy budujeme novou organizační strukturu a lepší momentum jsme si nemohli přát. Pomohl nám sjednotit kompetence a ještě více podpořit pocit sounáležitosti k tak silné firemní kultuře, jakou Direct má. Je to vynikající příležitost a praktický nástroj pro to, jak stále držet naši firemní kulturu živou. Připomíná, jaké hodnoty sdílíme a co chceme společně budovat, nejen za Fidoo, ale celý Direct.

Kam povedou další kroky People & Culture?

Naše kultura zůstává pevná, hodnoty jasné a týmy odhodlané. Pokračujeme ve stabilizaci nových týmů, chceme dál rozvíjet roli podporovatelů jako klíčových nositelů kultury a ještě více posilovat strategický přínos P&C týmu pro celý byznys. A především – dál tvořit prostředí, ve kterém mají lidé chuť dělat skvělou práci a svět lepším.



Šárka Volejníková
podporovatelka
týmu People & Culture

09

Finance

**„Růst a nové
investice:
Fidoo má za sebou
rekordní rok“**

Richard Vojtěch
podporovatel
týmu Finance

Richard Vojtěch
podporovatel
týmu Finance



Klíčovým slovem roku 2024 byl pro nás „růst“

Navýšili jsme počet uživatelů, zvýšili objem zpracovaných transakcí a rozšířili nabídku o nový produkt. Výsledkem je silný a dlouhodobě udržitelný byznys. „Dosáhli jsme konsolidovaně 114 milionů korun v tržbách, 31 tisíc uživatelů a zpracovali jsme transakce v objemu 2,7 miliardy korun,“ shrnuje podporovatel Financí Richard Vojtěch. „Co mě těší nejvíc, je konzistence. Od roku 2021 rosteme průměrně tempem 38 % ročně. To už není náhoda, ale potvrzení, že náš model opravdu funguje.“

Jak bys zhodnotil konsolidované výsledky za rok 2024?

Rok 2024 byl pro Fidoo opět růstový a stabilní. Výnosy nám rostou napříč všemi hlavními zdroji příjmů a zároveň si držíme náklady pevně pod kontrolou. Úspěšně jsme zvládli i proměnlivé prostředí – pokles úrokových sazeb jsme efektivně kompenzovali růstem objemu portfolia a nárůstem transakční aktivity našich uživatelů, kde jsme dosáhli počtu 31 tisíc uživatelů a zpracovali jsme transakce v objemu 2,7 miliardy korun. Obě tyto metriky si od roku 2021 průměrně udržují stabilní tempo růstu přesahující 20 % ročně.

Znamená to, že se růst netýká jen tržeb, ale i celkové efektivity?

Přesně tak. Naše výnosy na produktu Expense Management rostou od roku 2021 tempem 38 % ročně, zatímco náklady vzrostly jen o 3 %. To je mimo jiné výsledkem důrazu na škálovatelnost našeho technologického řešení – s rostoucím počtem transakcí a klientů není potřeba lineárně navyšovat provozní náklady.

Když se podíváme na ziskovost, jakého milníku jsme letos dosáhli?

Máme za sebou první rok s pozitivní konsolidovanou EBITDA na produktu Expense Management – konkrétně 21 milionů korun. To je silný signál,

že jsme schopni financovat provoz vlastními výnosy a zároveň dál investovat. Zároveň jsme ale už v roce 2024 dále silně investovali do nových oblastí.

Například do FX a zahraničních plateb?

Ano. V říjnu jsme spustili nový produkt, který firmám přináší férové a transparentní řešení zahraničních plateb a směny měn. Už teď máme za sebou první výnosy v řádu milionů a nastavili jsme klíčové procesy pro škálování služby. Do rozvoje i distribuce budeme investovat i dál – FX je důležitou součástí naší SME platformy.

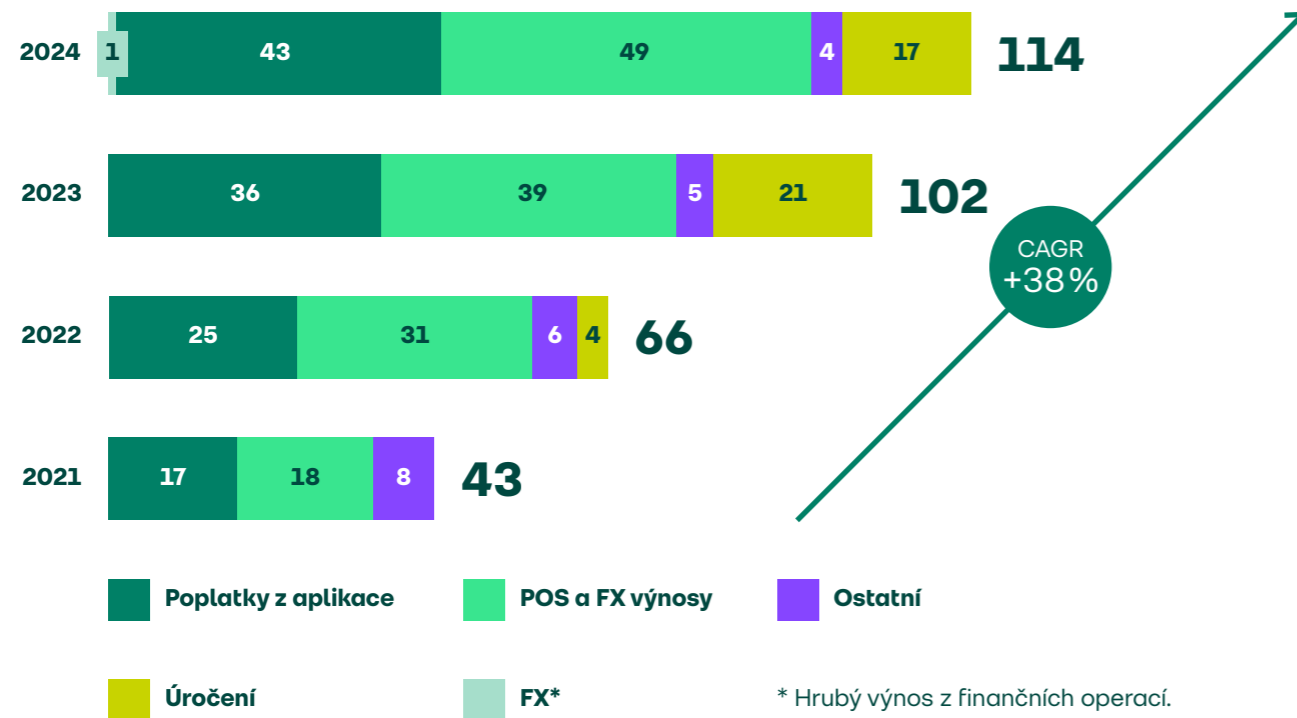
Co je pro Fidoo klíčové v příštích letech, abychom si udrželi tuto dynamiku?

Rok 2025 vnímáme jako krok k ještě většímu růstu. V plánu je investovat do distribuce, technologií, produktového rozvoje a zajistit kroky k mezinárodní expanzi. Rozpočet na tyto aktivity plánujeme oproti roku 2024 rámcově zdvojnásobit.

Chceme dál rozvíjet současné produkty a souběžně pracovat na novinkách. Tím si zajistíme, že v roce 2025 a letech následujících budeme připraveni na další expanzi i případné změny tržního prostředí.

Výsledky 2021-2024

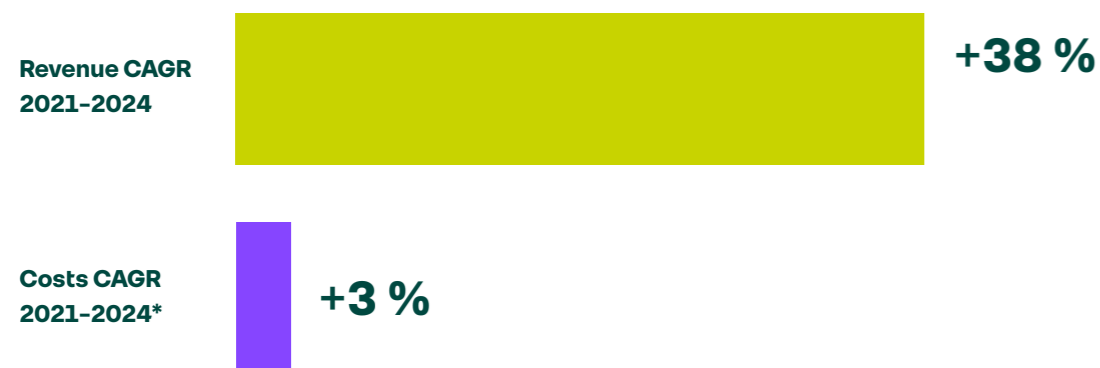
Růst výnosů (mil. Kč)



Postavení Fidoo na trhu

Fidoo se dlouhodobě zaměřuje na udržitelný růst a řízení nákladů.

Fidoo Expense Management (CAGR)



* Bez vlivu úroků, daní, aktivace a odpisů.

Jednoduchost

Rychlost

Přátelskost

Bezpečnost

10

Finanční
část

Údaje o společnosti

Základní údaje

Obchodní firma

Direct Fidoo Payments s.r.o.

Sídlo

Pod Dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7

Identifikační číslo

026 90446

Vznik společnosti

Zápis do obchodního rejstříku byl proveden 24. února 2014, společnost je zapsána v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze, oddíl C, vložka 222689.

Základní kapitál

1000000,- Kč, zapsáno do obchodního rejstříku a splaceno 100 %.

Jediný společník

Direct Fidoo Group a.s., IČ 210 43248, Pod dráhou 1636/1, 170 00, Praha 7 zapsána v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze pod sp. zn. B 28585, vlastní 100 % podílu na základním kapitálu společnosti.

Zastupování společnosti

Společnost zastupují vždy dva jednatele společně.

Kontaktní místa

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7

Společnost nemá pobočku nebo jinou část obchodního závodu v zahraničí.

 **Zákaznická podpora (+420) 290290290**

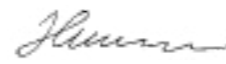
 **www.fidoo.com**

 **company/direct-fidoo**

 **Direct Fidoo**

 **direct_fidoo**

V Praze dne 22. 4. 2025



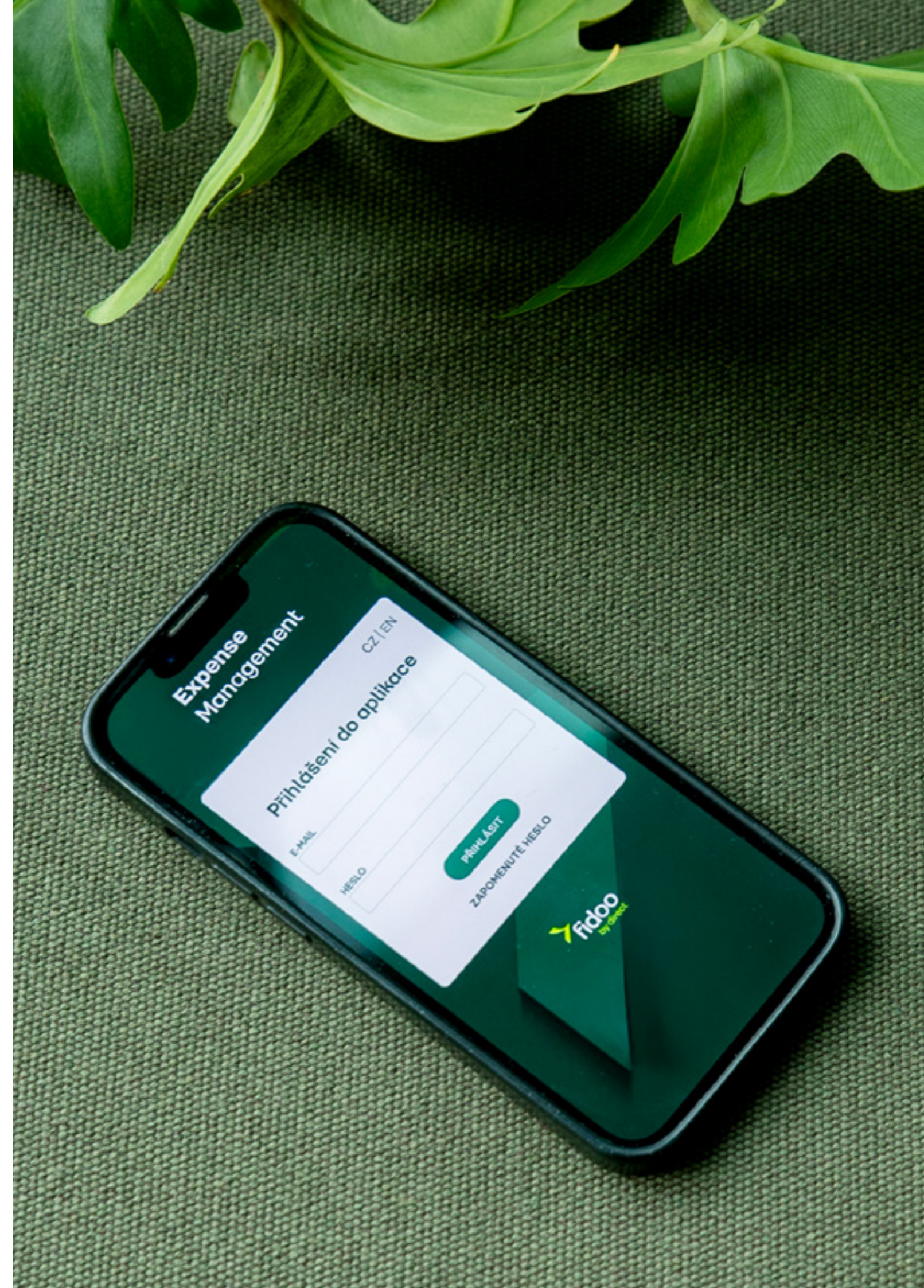
Petr Herzmann

jednatel



Libor Matura

jednatel



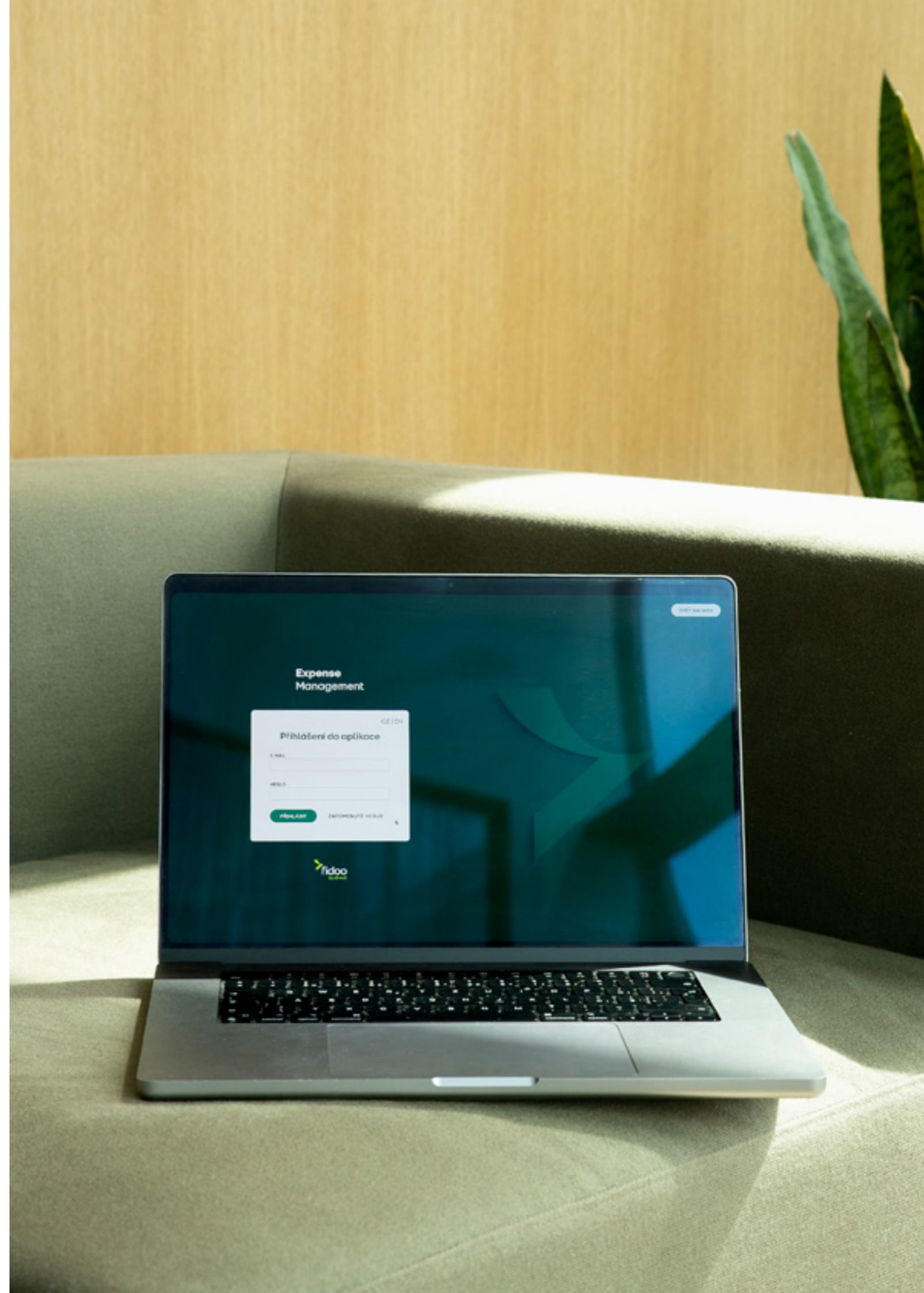
Účetní výkazy

Rozvaha k 31. 12. 2024 v tisících Kč	Běžné období			Minulé období
		Brutto	Korekce	Netto
AKTIVA				Netto
Aktiva celkem Σ	1	388 530	528	388 003
Pohledávky za bankami a družstevními záložnami Σ	3	112 835	0	112 835
Pohledávky za bankami a DZ - splatné na požádání	4	107 335	0	107 335
Pohledávky za bankami a DZ - ostatní pohledávky	5	5 500	0	5 500
Pohledávky za nebank. subjekty Σ	6	4 649	70	4 579
Pohledávky za nebank. subjekty - ostatní pohledávky	8	4 649	70	4 579
Dluhové cenné papíry Σ	9	250 000	0	250 000
Dluhové cenné papíry vydané vládními institucemi	10	250 000	0	250 000
Dlouhodobý hmotný majetek	19	2 357	458	1 899
Ostatní aktiva	20	3 025	0	3 025
Náklady a příjmy příštích období	22	15 664	0	15 664

Rozvaha k 31. 12. 2024 v tisících Kč	Běžné období		Minulé období
PASIVA			
Pasiva celkem Σ	1	388 003	388 003
Závazky vůči nebank. subjektům Σ	5	352 111	298 390
Závazky vůči nebank. subjektům - splatné na požádání	6	352 111	298 390
Ostatní pasiva	11	14 689	11 420
Výnosy a výdaje příštích období	12	642	344
Rezervy	13	545	333
Základní kapitál Σ	15	1 000	1 000
Splacený základní kapitál	16	1 000	1 000
Kapitálové fondy	25	70 709	35 209
Nerozdělený zisk nebo neuhrazená ztráta z předchozích období	27	-9 213	142
Zisk nebo ztráta za účetní období	28	-42 481	-9 355

Výkaz zisku a ztráty za období končící 31. 12. 2024 v tisících Kč

	Běžné období	Minulé období
1. Výnosy z úroků a podobné výnosy	16 643	21 346
2. Náklady na úroky a podobné náklady	-4	-224
4. Výnosy z poplatků a provizí	94 660	77 732
5. Náklady na poplatky a provize	-66 487	-55 034
6. Čistý zisk nebo ztráta z finančních operací	-154	-49
7. Ostatní provozní výnosy	6 780	4 545
8. Ostatní provozní náklady	-388	-1 866
9. Správní náklady	-92 817	-55 777
a) náklady na zaměstnance	-68 264	-44 051
z toho: aa) mzdy a platy	-51 464	-33 346
z toho: ab) sociální a zdravotní pojištění	-16 801	-10 705
b) ostatní správní náklady	-24 553	-11 726
11. Odpisy dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku	-442	-19
13. Odpisy, tvorba a použití opravných položek a rezerv k pohledávám a zárukám	-61	-9
17. Tvorba a použití ostatních rezerv	-212	0
19. Zisk nebo ztráta za účetní období před zdaněním	-42 481	-9 355
22. Zisk nebo ztráta za účetní období z mimořádné činnosti před zdaněním	-42 481	-9 355
24. Zisk nebo ztráta za účetní období po zdanění	-42 481	-9 355



Příloha k účetní závěrce za období končící 31. 12. 2024

1. Popis společnosti

a) Základní informace o společnosti

Název účetní jednotky:

Direct Fidoo Payments s.r.o.

Sídlo:

Pod dráhou 1636/1, Praha 7

IČO:

026 90 446

Právní forma:

Společnost s ručením omezeným

Rozhodující předmět činnosti:

Činnost platební instituce podle zákona o platebním styku

Datum vzniku účetní jednotky:

24. února 2014

Spisová značka:

C 222689 vedená u Městského soudu v Praze

Osoby podílející se 10 a více procenty na základním kapitálu: Direct Fidoo Group a.s.: 100%

Členové statutárních orgánů k 31. prosinci 2024:

Jednatel:	Pavel Řehák
Jednatel:	Petr Herzmann
Jednatel:	Libor Matura

b) Změny a dodatky ve veřejném rejstříku

Dne 28. prosince 2023 došlo ke změně jediného společníka společnosti z VIGO Investments a.s. na Direct Fidoo Group a.s. Skutečnost byla zapsána do obchodního rejstříku dne 13. února 2024.

c) Podíly v obchodních společnostech

Společnost nemá podíly v obchodních společnostech.

2. Účetní postupy

a) Základní východiska pro vypracování účetní závěrky

Příložená účetní závěrka byla připravena podle zákona o účetnictví 563/1991 Sb. a prováděcí vyhlášky 501/2002 Sb., pro banky a jiné finanční instituce ve znění platném pro rok 2023 a 2024. Údaje přílohy vycházejí z účetních písemností účetní jednotky (účetní doklady, účetní knihy a ostatní účetní písemnosti) a z dalších podkladů, které má účetní jednotka k dispozici. Hodnotové údaje jsou vykázány v celých Kč, pokud není uvedeno jinak.

Závěrka vychází z principu časového rozlišení nákladů a výnosů, kdy transakce a další skutečnosti jsou uznány v době jejich vzniku a zaúčtovány v období, ke kterému se vztahují. Závěrka je sestavena na principu historických cen. Účetnictví respektuje zásadu opatrnosti a předpoklad schopnosti účetní jednotky pokračovat ve svých aktivitách.

Příloha je zpracována za účetní období začínající dnem 1. ledna 2024 a končící dnem 31. prosince 2024.

Účetní závěrka je připravena jako samostatná. Společnost nemá povinnost sestavit konsolidovanou účetní závěrku, zároveň je konsolidovanou účetní jednotkou zahrnutou do konsolidačního celku jiné konsolidující osoby. Tou je společnost VIGO One s.r.o.

b) Okamžik uskutečnění účetního případu

Okamžikem uskutečnění účetního případu je zejména den výplaty nebo převzetí oběživa, den provedení platby, popř. inkasa z účtu klienta, den nabytí nebo zániku vlastnictví, popř. práv k cizím věcem, den vzniku pohledávky a závazku, jejich změny nebo zániku, den zjištění škody, manka, schodku, přebytku a den, ve kterém došlo k dalším skutečnostem, které jsou předmětem účetnictví a které nastaly, popř. o nichž jsou k dispozici potřebné doklady tyto skutečnosti dokumentující, nebo které vyplývají z vnitřních podmínek Společnosti anebo ze zvláštních předpisů.

3. OBECNÉ ÚČETNÍ ZÁSADY

Účetní zásady, které Společnost používala při sestavení účetní závěrky za rok 2024 jsou následující:

a) Pohledávky za bankami

Pohledávky za bankami se dle klasifikace rozdělují na splatné na požádání a ostatní pohledávky. Dle § 5 vyhlášky 501/2002 Sb. pro banky a finanční instituce, se částkami splatnými na požádání rozumí částky, které mohou být kdykoli vyzvednuty bez výpovědi nebo pro které je dohodnuta výpovědní lhůta nebo splatnost dvacet čtyři hodin nebo jeden pracovní den.

Splatné na požádání

Pohledávkami splatnými na požádání se ve Společnosti rozumí vklady klientů na sběrný účet a část neklientských likvidních prostředků Společnosti určených na pokrytí provozních nákladů jako jsou mzdy a ostatní nepersonální náklady. Vázaná hotovost složená v bance ke specifickému účelu se zde nevykazuje.

Ostatní pohledávky

Do ostatních pohledávek patří pohledávky z použitých investičních instrumentů.

b) Pohledávky za nebankovními subjekty

Podle § 8 odst. 3 vyhlášky 501/2002 Sb. pro banky a finanční instituce, účetní jednotky, které nejsou bankami nebo družstevní záložnou, využívají položku Pohledávky za nebankovními subjekty. Ty jsou zároveň opět klasifikovány jako splatné na požádání a ostatní pohledávky.

c) Ostatní pohledávky

Společnost účtuje v pohledávkách za nebankovními subjekty o pohledávkách za vyfakturované výnosy, zejména poplatky za Fido aplikaci, a dále pohledávky za ovládající osobou. Do ostatních pohledávek patří pohledávky z použitých investičních instrumentů od nebankovních subjektů.

d) Snížení hodnoty finančních aktiv

Společnost vždy k rozvahovému dni posuzuje, zda došlo ke snížení hodnoty finančních aktiv nebo skupin finančních aktiv. Přístup ke snížení hodnoty finančních aktiv podle IFRS 9 je založen na modelu očekávané úvěrové ztráty.

Vzhledem k tomu, že finanční výkazy Společnosti zahrnují finanční aktiva představující kromě pohledávek za bankami se zanedbatelným rizikem selhání, pouze pohledávky za nebankovními subjekty a nakoupené pohledávky vykazované v položce „Ostatní aktiva“, a tyto pohledávky nezahrnují významnou finanční složku, uplatňuje Společnost při výpočtu očekávaných ztrát zjednodušený přístup. Společnost na základě historických zkušeností se ztrátami vytvořila matici pro opravné položky, která je založena na lokalitě sídla zákazníka a dnech splatnosti. Při aktualizaci matice pro opravné položky jsou zohledněny výhledové faktory specifické pro dlužníky a dané ekonomické prostředí. Účetní hodnota pohledávek se snižuje prostřednictvím účtu opravných položek.

Snížení hodnoty pohledávky v podobě opravné položky k pohledávkám, případně odpis nedobytné pohledávky, kterou Společnost identifikuje, se odepisují do zisku a ztráty.

e) Náklady a příjmy příštích období

V položce nákladů a příjmů příštích období se účtuje zejména o fakturách, které se platí dopředu a zároveň o změnách stavu komplexních nákladů souvisejících s migrací klientské báze, či získáním licence platební instituce a issuingu. Samotné komplexní náklady jsou tvořeny z přímých přiřaditelných nákladů.

f) Závazky vůči nebankovním subjektům

Dle § 18 odst. 3 vyhlášky 501/2022 Sb. pro banky a finanční instituce, účetní jednotky, které nejsou bankami nebo družstevní záložnou, využívají položku Závazky vůči nebankovním subjektům. Platí zde stejná klasifikace jako u pohledávek, tj. splatné na požádání a ostatní.

Splatné na požádání

Závazky splatnými na požádání se rozumí veškerá klientská depozita.

Ostatní závazky

Společnost vykazuje v ostatní závazcích mimo jiné mzdové prostředky, dále veškeré variabilní náklady spojené s transakcemi, odměnu obchodnímu partnerovi Direct Fido a.s. a také závazky vůči ovládající osobě.

g) Ostatní kapitálové fondy

V položce ostatních kapitálových fondů jsou fondy, které jsou tvořeny z jiného zdroje než účetního zisku. Společnost zde účtuje o příplatcích do vlastního kapitálu ze strany ovládající osoby, aby bylo dosaženo potřebné kapitálové přiměřenosti dle § 30 vyhlášky 7/2018 Sb. o podmínkách výkonu činnosti platební instituce.

h) Časové rozlišení

Společnost účtuje dle § 3 ZOÚ, který říká, že o skutečnostech, které jsou předmětem účetnictví, se účtuje v období, se kterým věcně a časově souvisejí.

i) Cizí měny a kurzové rozdíly

Cizí měny

Společnost je povinna vést celkové účetnictví dle § 4 odst. 12 ZOÚ v české měně, ale zároveň účtuje i v cizích měnách, a to v případě jednotlivých složek majetku a závazků.

Pro účtování v CM se využívají oficiální kurzy ČNB (denní), kdy dojde k jejich aktualizaci v účetním softwaru a při zadávání přijatých faktur se nahraje kurz dle data vystavení dokladu = datum účetního případu. V případě zaplacení se za datum účetního případu označuje datum platby. Vzhledem k nesouladu kurzů při vystavení dokladu a jeho zaplacení dochází ke vzniku kurzových rozdílů.

Kurzové rozdíly

O kurzových rozdílech při ocenění majetku a závazků účetní jednotky se účtuje dle jejich povahy jako o výnosech nebo nákladech:

– Pokud je kurzovým rozdílem kurzový zisk, účtuje se na vrub příslušného majetku nebo závazku. Souvztažným zápisem je zápis ve prospěch příslušného účtu výnosů v účetové skupině 66 – Finanční výnosy, účtu 663 – Kurzové zisky.

– Pokud je kurzovým rozdílem kurzová ztráta, dojde k zaúčtování na vrub příslušného účtu nákladů v účetové skupině 56 – Finanční náklady, 563 – Kurzové ztráty. Souvztažně se udělá zápis ve prospěch příslušného účtu majetku či závazku.

j) Použití odhadů

Sestavení účetní závěrky vyžaduje, aby vedení Společnosti používalo odhady a předpoklady, jež mají vliv na vykazované hodnoty majetku a závazků k datu účetní závěrky a na vykazovanou výši výnosů a nákladů za sledované období. Vedení Společnosti stanovilo tyto odhady a předpoklady na základě všech jemu dostupných relevantních informací. Nicméně, jak vyplývá z podstaty odhadu, skutečné hodnoty v budoucnu se mohou od těchto odhadů odlišovat.

k) Účtování výnosů a nákladů

Výnosy a náklady se účtují časově rozlišené, tj. do období, s nímž věcně i časově souvisejí.

l) Daň z příjmů

Náklad na daň z příjmů se počítá za pomoci platné daňové sazby z účetního zisku zvýšeného nebo sníženého o trvale nebo dočasně daňově neuznatelné náklady a nezdaňované výnosy (např. tvorba a zúčtování ostatních rezerv a opravných položek, náklady na reprezentaci, rozdíl mezi účetními a daňovými

odpisy atd.). Dále se zohledňují položky snižující základ daně (dary), odčitatelné položky (daňová ztráta, náklady na realizaci projektů výzkumu a vývoje) a slevy na dani z příjmů.

Odložená daňová povinnost odráží daňový dopad přechodných rozdílů mezi zůstatkovými hodnotami aktiv a pasiv z hlediska účetnictví a stanovení základu daně z příjmu s přihlédnutím k období realizace.

m) Následné události

Dopad událostí, které nastaly mezi rozvahovým dnem a dnem sestavení účetní závěrky, je zachycen v účetních výkazech v případě, že tyto události poskytly doplňující informace o skutečnostech, které existovaly k rozvahovému dni.

V případě, že mezi rozvahovým dnem a dnem sestavení účetní závěrky došlo k významným událostem zohledňujícím skutečnosti, které nastaly po rozvahovém dni, jsou důsledky těchto událostí popsány v příloze účetní závěrky, ale nejsou zaúčtovány v účetních výkazech.

4. Pohledávky za bankami

Hodnota pohledávek za bankami splatných na požádání k 31. 12. 2024 činí 107 335 tis. Kč (k 31. 12. 2023: 203 820 tis. Kč).

Ostatní pohledávky za bankami k 31.12.2024 ve výši 5 500 tis. Kč tvoří termínovaný vklad (k 31.12.2023: 5 500 tis. Kč).

Vzhledem k zanedbatelnému kreditnímu riziku Společnost netvoří opravné položky k pohledávkám za bankami splatnými na požádání ani k ostatním pohledávkám za bankami.

5. Pohledávky za nebankovními subjekty

Pohledávky za nebankovními subjekty vůči třetím stranám jsou tvořeny především obchodními pohledávkami z poplatků z aplikace.

V tis. Kč	k 31. 12. 2024			k 31. 12. 2023		
	Brutto	Korekce	Netto	Brutto	Korekce	Netto
Pohledávky starší než 365 dní	71	-70	1	21	-9	12
Pohledávky po splatnosti 90–365 dní	91	0	91	92	0	92
Pohledávky po splatnosti 0–90 dní	45	0	45	26	0	26
Pohledávky ve lhůtě splatnosti	4 327	0	4 327	3 578	0	3 578
Pohledávky vůči skupinovým podnikům	115	0	115	657	0	657
Ostatní	0	0	0	6	0	6
Celkem pohledávky za nebankovními subjekty	4 649	-70	4 579	4 380	-9	4 371

6. Poskytnuté zálohy

Poskytnuté zálohy k 31. 12. 2024 činí 3 025 tis. Kč (k 31. 12. 2023 činí 2 714 tis. Kč).

7. Dluhové cenné papíry

Dluhové cenné papíry vydané vládními institucemi představují k 31. 12. 2024 pokladniční poukázky ČNB ve výši 250 000 tis. Kč (k 31. 12. 2023: 100 000 tis. Kč).

8. Vlastní kapitál

Přehled o změnách vlastního kapitálu (v tis. Kč):

	Zůstatek k 31. 12. 2023	Alokace	Změna	Zůstatek k 31. 12. 2024
Základní kapitál	1 000	0	0	1 000
Kapitálové fondy	35 209	0	35 500	70 709
Nerozdělený zisk/ neuhrazená ztráta minulých let	142	-9 355	0	-9 213
Výsledek hospodaření běžného účetního období	- 9 355	9 355	-42 481	-42 481

9. Závazky vůči nebankovním subjektům

Závazky vůči nebankovním subjektům splatné na požádání k 31.12.2024 ve výši 352 111 tis. Kč (k 31.12.2023: 298 390 tis. Kč) jsou závazky za klienty, uživateli platformy Direct Fidoo a.s., které jsou deponovány na bankovních účtech Společnosti.

10. Ostatní pasiva

	k 31. 12. 2024	k 31. 12. 2023
Závazky z obchodních vztahů	6 543	6 178
Závazky vůči zaměstnancům	3 770	2 210
Soc. a zdr. pojištění	1 872	1 156
Přímé a nepřímé daně, poplatky	622	330
Dohadné účty pasivní	1 816	1 520
Ostatní	66	26
Ostatní pasiva celkem	14 689	11 420

11. Časové rozlišení

Nejvýznamnější položku nákladů a příjmů příštích období tvoří komplexní náklady příštích období, které souvisí s licenčním řízením, migrací klientské báze, zahájením činnosti platební instituce a dalšími investicemi do platební infrastruktury. Za rok 2024 bylo kapitalizováno 299 tis. Kč (za rok 2023: 3 470 tis. Kč) a současně bylo odepsáno 2 219 tis. Kč (za rok 2023: 1 849 tis. Kč).

Kapitalizace nákladů na klientskou bázi se odepisuje po dobu 4 let. Kapitalizace nákladů související s licenčním řízením, zahájením činnosti platební instituce a dalších investic do platební infrastruktury se odepisuje 10 let.

12. Výnosy a náklady

Výnosy

V roce 2024 Společnost realizovala výnosy ve výši 111 149 tis. Kč (2023: 99 127 tis. Kč). Navýšení výnosů bylo způsobené rozšířením produktové báze během roku 2024.

Náklady

Největší část správních nákladů činí mzdové náklady vč. odvodů (v roce 2024 68 264 tis. Kč, v roce 2023 pak 44 051 tis. Kč) a ostatní správní náklady (v roce 2024 24 553 tis. Kč, v roce 2023 pak 11 726 tis. Kč).

13. Daň z příjmu

V roce 2024 Společnost neeviduje žádnou daňovou povinnost. V roce 2023 Společnost neevidovala daňovou povinnost. O odložené dani Společnost neúčtuje.

14. Podrozvahové evidence

V podrozvahové evidenci společnost neeviduje významné položky.

15. Informace o spřízněných osobách

V roce 2024 a 2023 neobdrželi členové statutárních a dozorčích orgánů a řídicí pracovníci žádné zápůjčky, přiznané záruky, zálohy a jiné výhody a nevlastní žádné podíly Společnosti.

Pohledávky a závazky vůči ostatním podnikům ve skupině:

Název společnosti	Pohledávky		Závazky	
	2024	2023	2024	2023
Direct Fidoo a.s.	1	116	4 685	5 326
VIGO Investments a.s.	2 882	2 728	552	275
Birne by Direct s.r.o.	3	8	0	0
Direct auto s.r.o.	8	15	0	6
VIGO One s.r.o.	0	0	0	50
Direct pojišťovna, a.s.	130	89	0	182
Direct auto Praha, s.r.o.	3	0	0	0
Direct auto Brno, s.r.o.	2	0	0	0
Direct auto Příbram, s.r.o.	1	0	0	0
Celkem	3 030	2 956	5 237	5 839

Transakce s podniky ve skupině:

Název společnosti	Výnosy		Náklady	
	2024	2023	2024	2023
Direct Fidoo a.s.	7 059	255	44 936	37 793
VIGO Investments a.s.	1	1 485	4 865	2 451
Birne by Direct s.r.o.	0	7	0	0
Direct auto Modřany, s.r.o.	0	0	0	8
Direct auto Praha, s.r.o.	0	0	61	0
Direct auto Brno, s.r.o.	0	0	7	0
Direct auto s.r.o.	0	12	1	280
VIGO One s.r.o.	0	0	203	492
Direct pojišťovna, a.s.	1 011	921	203	799
Celkem	8 071	2 680	50 276	41 823

V roce 2024 i 2023 byl poskytnut příplatek do kapitálových fondů ze strany VIGO Investments a.s. Všechny transakce se spřízněnými osobami byly uskutečněny za běžných tržních podmínek.

16. Další skutečnosti

Odměny statutárnímu auditorovi

Odměny statutárnímu auditorovi k 31. 12. 2024 nebyly uhrazeny. Závazek k 31. 12. 2024 je vykázán na časovém rozlišení ve výši 83 tis. Kč (k 31. 12. 2023 činila odměna 83 tis. Kč).

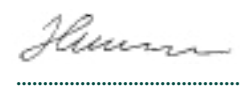
Průměrný přepočtený počet zaměstnanců

Průměrný přepočtený počet zaměstnanců Společnosti v roce 2024 činil 42, v roce 2023 činil 29.

17. Významné události, které nastaly po rozvahovém dni

Po rozvahovém dni nenastaly významné události, které by měly dopad na účetní závěrku Společnosti k 31. 12. 2024.

V Praze dne 22. 4. 2025



Petr Herzmann

jednatel



Libor Matura

jednatel

Zpráva o vztazích mezi propojenými osobami

Zpráva o vztazích mezi osobou ovládající a ovládanou a mezi ovládanou osobou a osobami ovládanými stejnou ovládající osobou („zpráva o vztazích“) v účetním období roku 2024

Společnost Direct Fidoo Payments s.r.o. (dále jen „Společnost“) se sídlem Pod Dráhou 1636/1, 170 00 Praha 7, zapsaná pod sp. zn. C 222689 v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze, IČO: 026 90446

Zpráva o vztazích za účetní období roku 2024

Společnost je povinna za účetní období roku 2024 sestavit zprávu o vztazích podle § 82 zákona č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích, v platném znění.

Ovládající osoby realizují kontrolu nad ovládanou osobou výkonem hlasovacích práv na valných hromadách. Konečná ovládající osoba dále vykonává svůj vliv prostřednictvím členství ve statutárním orgánu ovládané osoby.

1. Struktura vztahů mezi ovládající a ovládanou osobou

Ovládaná osoba:

Direct Fidoo Payments s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, 170 00 Praha 7

IČO: 026 90 446

zapsaná v obchodním rejstříku vedeném u Městského soudu v Praze, oddíl C, vložka 222689

Ovládající osoba:

Direct Fidoo Group a.s.

Pod dráhou 1636/1, 170 00 Praha 7

IČO: 210 43 248

zapsaná v obchodním rejstříku vedeném u Městského soudu v Praze, oddíl B, vložka 28585

Direct Fidoo Group a.s. vlastní 100 % podílu na základním kapitálu Společnosti.

Konečná ovládající osoba:

Ing. Pavel Řehák, dat. nar. 26. dubna 1975, bytem Pod Havránkou 7/10, Troja, 171 00 Praha 7.

Propojené osoby:

Direct Mobility, a.s.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 214 79 810

Birne by Direct s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 144 04 630

Direct auto Brno, s.r.o.

Žarošická 4308/21, Židenice, 628 00 Brno
IČO: 499 69 641

Direct auto Park, s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 117 85 756

Direct auto Praha, s.r.o.

Chodecká 2341/2, Břevnov, 169 00 Praha 6
IČO: 251 14 719

Direct auto Příbram, s.r.o.

Příbram - Dubno 121, 261 01
IČO: 475 40 761

Direct auto s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 107 29 615

Direct auto Group a.s.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 212 24 013

Direct echo, s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 026 98 692

Direct Fidoo a.s.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 281 45 780

dig-it-ally platform s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 210 30 316

Direct Financing s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 139 75 323

Direct nadace

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 284 14 008

Direct pojišťovna, a.s.

Nové sady 996/25, Staré Brno, 602 00 Brno
IČO: 250 73 958

Direct real estate a.s.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 107 29 691

DIRECT VIGO SICAV, a.s.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 073 58 326

DRE Brno s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 117 85 667

DRE Modřany s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 107 29 500

DRE Příbram, s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 177 75 299

DRE Strahov 1, s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 193 28 591

DRE Strahov 2, s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 193 41 580

DRE Troja s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 119 58 596

Lily Troja s.r.o.

Pod Havránkou 7/10, Troja, 171 00 Praha 7
IČO: 087 14 860

VIGO Finance a.s.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 032 57 282

VIGO Investments a.s.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 022 43 920

Direct Group Europe s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 107 28 945

Direct Investments s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 107 29 062

VIGO Investments SPV 12 s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 177 75 353

VIGO Investments SPV 13 s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 177 75 388

Be You Studio s.r.o.

(původně VIGO Investments SPV 14 s.r.o.)
Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 177 75 442

VIGO Investments SPV 15 s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 177 75 477

VIGO Investments SPV 16 s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 198 31 544

VIGO Investments SPV 17 s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 198 31 510

VIGO Omega s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 019 31 709

VIGO One s.r.o.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 291 28 161

VIGO Project Financing a.s.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 041 20 388

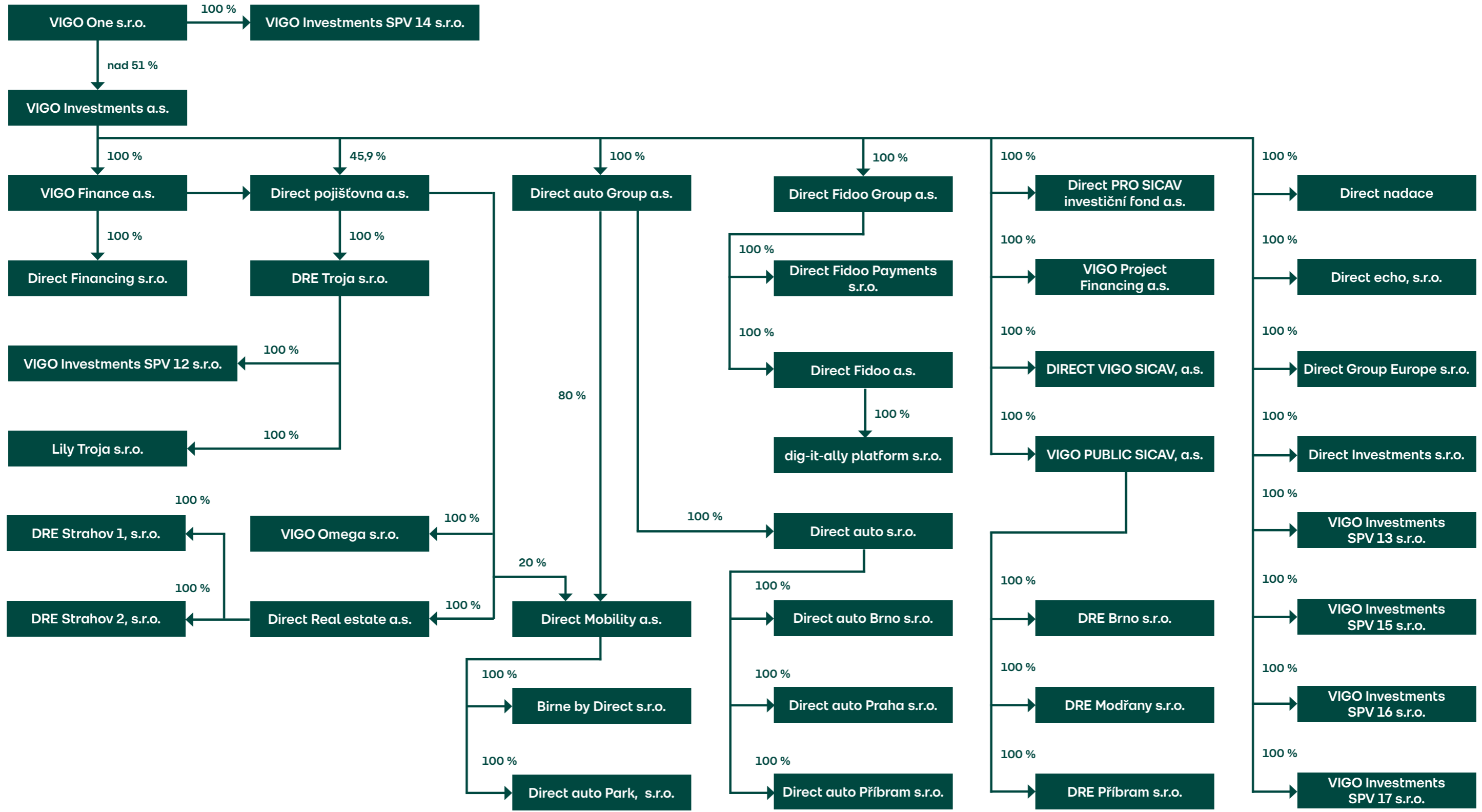
VIGO PUBLIC SICAV a.s.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 198 29 302

Direct PRO SICAV investiční fond, a.s.

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
IČO: 220 51 147

Struktura skupiny VIGO k 31. 12. 2024



2. Úloha Společnosti ve skupině

Společnost provozuje činnost platební instituce a poskytuje platební služby na základě povolení od České národní banky.

3. Přehled platných smluv mezi Společností, ovládající osobou a osobami ovládanými stejnou ovládající osobou v daném období

VIGO Investments a.s. – Rámcová smlouva o zápůjčce ze dne 11. května 2023; Smlouva o poskytnutí příplatku do vlastního kapitálu ze dne 1. listopadu 2023; Dohoda o započtení pohledávek ze dne 1. listopadu 2023; Podnájemní smlouva ze dne 1. dubna 2023 ve znění dodatku č. 1 ze dne 1. ledna 2024.

Direct pojišťovna a.s. – Smlouva o postoupení a změně skupinové pojistné smlouvy ze dne 2. listopadu 2022; Skupinová pojistná smlouva ročního cestovního pojištění ze dne 18. září 2018 ve znění dodatku č. 1 ze dne 15. června 2023 a ve znění dodatku č. 2 ze dne 14. 6. 2023.

Direct Fidoo a.s. – Licenční smlouva ze dne 31. října 2022; Smlouva o spolupráci ze dne 1. listopadu 2022; Rámcová smlouva o zpracování osobních údajů ze dne 30. května 2023.

VIGO One s.r.o. – Smlouva o nájmu motorového vozidla ze dne 1. ledna 2023 ve znění dodatku č. 1 ze dne 1. 1. 2024

Direct Fidoo Group a.s. – Smlouva o poskytnutí příplatku do vlastního kapitálu ze dne 2. ledna 2024; Smlouva o poskytnutí příplatku do vlastního kapitálu ze dne 2. dubna 2024; Smlouva o poskytnutí příplatku do vlastního kapitálu ze dne 1. července 2024; Smlouva o poskytnutí příplatku do vlastního kapitálu ze dne 1. října 2024.

Jednatelé mají za to, že veškeré výše uvedené smlouvy byly uzavřeny na základě běžných obchodních podmínek a Společnosti tak v souvislosti s nimi nevznikla žádná újma.

4. Přehled jednání učiněných v posledním účetním období

Přehled jednání učiněných v posledním účetním období, která byla učiněna na popud nebo v zájmu ovládající osoby nebo jí ovládaných osob, pokud se takovéto jednání týkalo majetku, který přesahuje 10 % vlastního kapitálu ovládané osoby zjištěného podle účetní závěrky za účetní období bezprostředně předcházející účetnímu období.

VIGO Investments a.s. – Poskytnutí a přijetí peněžních prostředků na základě smluv o poskytnutí zápůjček uvedených v bodě č. 3 a jejich úročení; Přijetí příplatků do vlastního kapitálu uvedených v bodě č. 3 v roce 2023, Podnájemní smlouva uvedená v bodě č. 3

Direct Fidoo a.s. – obdržení služeb na základě smluv uvedených v bodě č. 3 a dle ústních objednávek.

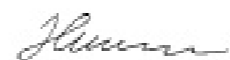
Direct Fidoo Group a.s. – Přijetí příplatků do vlastního kapitálu uvedených v bodě č. 3 v roce 2024.

5. Prohlášení statutárního orgánu Společnosti

Jednatelé prohlašují, že v účetním období 2024 nebylo poskytnuto žádné plnění ani protiplnění a ovládající osoba nevyužila svého vlivu k prosazení, či přijetí opatření nebo uzavření takové smlouvy, ze které by mohla Společnosti vzniknout jakákoli újma ze vztahu s ovládající osobou. Ze vztahu s propojenými osobami plynou zejména výhody při využívání společné infrastruktury a sdílení know-how. Vzájemné vztahy mezi propojenými osobami nepřinášejí rizika či nevýhody.

Jednatelé prohlašují, že tuto zprávu sestavili s vynaložením péče řádného hospodáře a že v této zprávě uvedené údaje jsou dostatečné, správné a úplné. Vzhledem ke svým povinnostem vyplývajícím ze zákona vydá Společnost výroční zprávu, jejíž nedílnou součástí bude tato zpráva o vztazích.

V Praze dne 31. 3. 2025



Petr Herzmann
jednatel



Libor Matura
jednatel

ZPRÁVA NEZÁVISLÉHO AUDITORA

určena jedinému společníku Direct Fidoo Payments s.r.o.

Zpráva o ověření účetní závěrky

Výrok auditora

Provedli jsme audit účetní závěrky společnosti Direct Fidoo Payments s.r.o. (dále také „Společnost“) sestavené na základě českých účetních předpisů, která se skládá z rozvahy k 31.12.2024, výkazu zisku a ztráty za rok končící 31.12.2024 a přílohy této účetní závěrky, včetně významných (materiálních) informací o použitých účetních metodách. Údaje o Společnosti jsou uvedeny v bodě 1. přílohy této účetní závěrky.

Podle našeho názoru účetní závěrka **podává věrný a poctivý obraz aktiv a pasiv společnosti** Direct Fidoo Payments s.r.o. k **31.12.2024 a nákladů a výnosů a výsledku jejího hospodaření za rok končící 31.12.2024** v souladu s českými účetními předpisy.

Základ pro výrok

Audit jsme provedli v souladu se zákonem o auditorech a standardy Komory auditorů České republiky pro audit, kterými jsou mezinárodní standardy pro audit (ISA), případně doplněné a upravené souvisejícími aplikačními doložkami. Naše odpovědnost stanovená těmito předpisy je podrobněji popsána v oddílu Odpovědnost auditora za audit účetní závěrky. V souladu se zákonem o auditorech a Etickým kodexem přijatým Komorou auditorů České republiky jsme na Společnosti nezávislí a splnili jsme i další etické povinnosti vyplývající z uvedených předpisů. Domníváme se, že důkazní informace, které jsme shromáždili, poskytují dostatečný a vhodný základ pro vyjádření našeho výroku.

Ostatní informace uvedené ve výroční zprávě

Ostatními informacemi jsou v souladu s § 2 písm. b) zákona o auditorech informace uvedené ve výroční zprávě mimo účetní závěrku a naši zprávu auditora. Za ostatní informace odpovídají jednatelé Společnosti.

Náš výrok k účetní závěrce se k ostatním informacím nevztahuje. Přesto je však součástí našich povinností souvisejících s ověřením účetní závěrky seznámit se s ostatními informacemi a posoudit, zda ostatní informace nejsou ve významném (materiálním) nesouladu s účetní závěrkou či s našimi znalostmi o účetní jednotce získanými během ověřování účetní závěrky nebo zda se jinak tyto informace nejeví jako významné (materiálně) nesprávné. Také posuzujeme, zda ostatní informace byly ve všech významných (materiálních) ohledech vypracovány v souladu s příslušnými právními předpisy. Tímto posouzením se rozumí, zda ostatní informace splňují požadavky právních předpisů na formální náležitosti a postup vypracování ostatních informací v kontextu významnosti (materiality), tedy zda případné nedodržení uvedených požadavků by bylo způsobilé ovlivnit úsudek činěný na základě ostatních informací.

Na základě provedených postupů, do míry, již dokážeme posoudit, uvádíme, že

- ostatní informace, které popisují skutečnosti, jež jsou též předmětem zobrazení v účetní závěrce, jsou ve všech významných (materiálních) ohledech v souladu s účetní závěrkou a
- ostatní informace byly vypracovány v souladu s právními předpisy.

Dále jsme povinni uvést, zda na základě poznatků a povědomí o Společnosti, k nimž jsme dospěli při provádění auditu, ostatní informace neobsahují významné (materiální) věcné nesprávnosti. **V rámci uvedených postupů jsme v obdržených ostatních informacích žádné významné (materiální) věcné nesprávnosti nezjistili.**

Odpovědnost jednatelů Společnosti za účetní závěrku

Jednatelé Společnosti odpovídají za sestavení účetní závěrky podávající věrný a poctivý obraz v souladu s českými účetními předpisy, a za takový vnitřní kontrolní systém, který považuje za nezbytný pro sestavení účetní závěrky tak, aby neobsahovala významné (materiální) nesprávnosti způsobené podvodem nebo chybou.



Při sestavování účetní závěrky jsou jednatelé Společnosti povinni posoudit, zda je Společnost schopna nepřetržitě trvat, a pokud je to relevantní, popsat v příloze účetní závěrky záležitosti týkající se jejího nepřetržitého trvání a použití předpokladu nepřetržitého trvání při sestavení účetní závěrky, s výjimkou případů, kdy jednatelé plánují zrušení Společnosti nebo ukončení její činnosti, respektive kdy nemají jinou reálnou možnost než tak učinit.

Odpovědnost auditora za audit účetní závěrky

Naším cílem je získat přiměřenou jistotu, že účetní závěrka jako celek neobsahuje významnou (materiální) nesprávnost způsobenou podvodem nebo chybou a vydat zprávu auditora obsahující náš výrok. Přiměřená míra jistoty je velká míra jistoty, nicméně není zárukou, že audit provedený v souladu s výše uvedenými předpisy ve všech případech v účetní závěrce odhalí případnou existující významnou (materiální) nesprávnost. Nesprávnosti mohou vznikat v důsledku podvodů nebo chyb a považují se za významné (materiální), pokud lze reálně předpokládat, že by jednotlivě nebo v souhrnu mohly ovlivnit ekonomická rozhodnutí, která uživatelé účetní závěrky na jejím základě přijmou.

Při provádění auditu v souladu s výše uvedenými předpisy je naší povinností uplatňovat během celého auditu odborný úsudek a zachovávat profesní skepticismus. Dále je naší povinností:

- Identifikovat a vyhodnotit rizika významné (materiální) nesprávnosti účetní závěrky způsobené podvodem nebo chybou, navrhnout a provést auditorské postupy reagující na tato rizika a získat dostatečné a vhodné důkazní informace, abychom na jejich základě mohli vyjádřit výrok. Riziko, že neodhalíme významnou (materiální) nesprávnost, k níž došlo v důsledku podvodu, je větší než riziko neodhalení významné (materiální) nesprávnosti způsobené chybou, protože součástí podvodu mohou být tajné dohody (koluze), falšování, úmyslná opomenutí, nepravdivá prohlášení nebo obcházení vnitřních kontrol jednatelům.
- Seznámit se s vnitřním kontrolním systémem Společnosti relevantním pro audit v takovém rozsahu, abychom mohli navrhnout auditorské postupy vhodné s ohledem na dané okolnosti, nikoli abychom mohli vyjádřit názor na účinnost jejího vnitřního kontrolního systému.
- Posoudit vhodnost použitých účetních pravidel, přiměřenost provedených účetních odhadů a informace, které v této souvislosti jednatel Společnosti uvedl v příloze účetní závěrky.
- Posoudit vhodnost použití předpokladu nepřetržitého trvání při sestavení účetní závěrky jednatelům a to, zda s ohledem na shromážděné důkazní informace existuje významná (materiální) nejistota vyplývající z událostí nebo podmínek, které mohou významně zpochybnit schopnost Společnosti nepřetržitě trvat. Jestliže dojdeme k závěru, že taková významná (materiální) nejistota existuje, je naší povinností upozornit v naší zprávě na informace uvedené v této souvislosti v příloze účetní závěrky, a pokud tyto informace nejsou dostatečné, vyjádřit modifikovaný výrok. Naše závěry týkající se schopnosti Společnosti nepřetržitě trvat vycházejí z důkazních informací, které jsme získali do data naší zprávy. Nicméně budoucí události nebo podmínky mohou vést k tomu, že Společnost ztratí schopnost nepřetržitě trvat.
- Vyhodnotit celkovou prezentaci, členění a obsah účetní závěrky, včetně přílohy, a dále to, zda účetní závěrka zobrazuje podkladové transakce a události způsobem, který vede k věrnému zobrazení.

Naší povinností je informovat jednatele mimo jiné o plánovaném rozsahu a načasování auditu a o významných zjištěních, která jsme v jeho průběhu učinili, včetně zjištěných významných nedostatků ve vnitřním kontrolním systému.

22HLAV s.r.o.

člen mezinárodní asociace nezávislých profesionálních firem

MSI Global Alliance, Legal & Accounting Firms

Všebořická 82/2, 400 01 Ústí nad Labem

evidenční číslo KAČR 277

22. dubna 2025

Ing. Filip Konětopský
evidenční číslo KAČR 2449

Ing. Filip
Konětopský

Digitálně podepsal
Ing. Filip Konětopský
Datum: 2025.04.22
18:12:48 +02'00'

Nedílnou součástí této zprávy jsou následující přílohy:

1. Rozvaha k 31.12.2024
2. Výkaz zisku a ztráty za období 1.1.2024 – 31.12.2024
3. Příloha v účetní závěrce za období 1.1.2024 – 31.12.2024





Finance flows.
Business grows.

