

Vzor podnikateľského plánu

Obsah

- Zhrnutie podnikateľského plánu
1. Charakteristika spoločnosti
 2. Vedúci pracovníci spoločnosti
 3. Predmet činnosti spoločnosti
 4. Sídlo spoločnosti
 5. Majetok spoločnosti
 6. Výška mesačného nájmu (ak je firma v podnájme)
 7. Organizačná schéma a štruktúra zamestnancov
 8. Strojné vybavenie spoločnosti
 9. Referenčné práce
 10. Hospodárske výsledky spoločnosti
 11. Identifikácia zákazníkov
 12. Konkurenčné prostredie
 13. Silné a slabé stránky spoločnosti
 14. Stratégia spoločnosti
 15. Potrebné finančné prostriedky na zabezpečenie strategických cieľov
 16. Ekonomické zhodnotenie podnikateľského plánu

Prílohy

- Príloha č.1 Hospodársky výsledok za rok 2011
Príloha č.2 Hospodársky výsledok za rok 2012
Príloha č.3 Hospodársky výsledok za rok 2013 – výhľad
Príloha č.4 Súvaha v plnom rozsahu k 31.12.2010
Príloha č.5 Výkaz ziskov a strát v plnom rozsahu k 31.12.2011
Príloha č.6 Daňové priznanie k dani z príjmov právnických osôb za rok 2010
Príloha č.7 Súvaha v plnom rozsahu k 31.12.2011
Príloha č.8 Výkaz ziskov a strát v plnom rozsahu k 21.12.2011
Príloha č.9 Daňové priznanie k dani z príjmov právnických osôb
Príloha č.10 Súvaha v plnom rozsahu k 31.12.2012
Príloha č.11 Výkaz ziskov a strát v plnom rozsahu k 31.12.2012
Príloha č.12 Daňové priznanie k dani z príjmov právnických osôb za rok 2012
Príloha č.13 Výpis z Obchodného registra
Príloha č.14 Funkčná schéma

Zhrnutie podnikateľského plánu

Spoločnosť *Q, spol. s r.o.* pôsobí na trhu technicko - obchodných služieb v Slovenskej republike od roku 2008. Začiatky spoločnosti sú spojené s kooperáciou pri výrobe určenej pre automobilový priemysel pre spoločnosť *S, a.s.*. V roku 2011 spoločnosť rozšírila svoje služby o opravy, údržbu, výrobu náhradných dielov pre priemysel. Technické - obchodné služby sídlia v meste *Beta*, v prenajatých priestoroch.

Spoločnosť *Q, spol. s r.o.* zamestnáva 83 zamestnancov, ročné výnosy spoločnosti sú na úrovni 25 mil. € a ročný zisk je vo výške 1,5 mil. €.

Spoločnosť *Q, spol. s r.o.* 90% svojich výnosov zabezpečuje službami pre jedného zákazníka – *B, a.s.*.

Spoločnosť *Q, spol. s r.o.* predpokladá v rozpätí dvoch rokov zmeniť podiel svojich výnosov tým, že ponúkne svoje služby aj ostatným spoločnostiam pôsobiacim v Slovenskej republike v danom priemyselnom odvetví. Taktiež chce participovať pri presadzovaní sa na trhoch v Európskej únii.

Pre splnenie tohto cieľa je potrebné zabezpečiť odkúpenie prenajatých budov a technologického zariadenia do vlastníctva spoločnosti, zabezpečiť nové technologické vybavenie podľa štruktúry nových výrob a tiež zabezpečiť vlastný informačný systém.

Predpokladáme zvýšenie ročného zisku v roku 2015 na úroveň cca 10 mil. €, pričom zabezpečíme zvýšenie zamestnanosti o 30 zamestnancov, pri celkovom relatívnom poklese nákladov na prenájom budov, strojov a zariadení.

V rámci podporného úverového programu žiadame o úver vo výške 6 000 000,- €. Touto finančnou čiastkou spoločnosť je schopná garantovať uvedené hlavné ciele.

Ekonomická návratnosť projektu je 3,05 roka.

1. Charakteristika spoločnosti

Obchodné meno spoločnosti:

Sídlo spoločnosti:

Právna forma:

IČO:

DIČ:

Deň zápisu spoločnosti do Obchodného registra:

Spoločnosť je zapísaná:

oddiel:

vložka číslo:

Spoločníci:

Spoločník:

Výška vkladu:

Orgány spoločnosti:

Najvyšším orgánom spoločnosti je Valné zhromaždenie.

Štatutárnym a výkonným orgánom spoločnosti sú konatelia spoločnosti.

Konateľ spoločnosti:

Menom spoločnosti koná konateľ samostatne.

2. Vedúci pracovníci spoločnosti

(meno, stručná charakteristika, prax)

napr. výkonný riaditeľ:

vedúci výroby:

vedúci riadenia kvality:

3. Predmet činnosti

Predmet činnosti spoločnosti (podľa výpisu z Obchodného registra):

4. Sídlo spoločnosti

Spoločnosť *Q, spol. s r.o.* sídli v meste *Alfa*, kde sa nachádzajú orgány spoločnosti a prevádzka. Technicko-obchodné služby (TOS) sídli v meste *Beta*, ktoré je situované necelých 120 km od hlavného mesta Slovenskej republiky – Bratislava. TOS využíva prenajaté výrobné haly, kancelárske priestory a voľné plochy v spoločnosti.

5. Majetok spoločnosti

Majetok spoločnosti *Q, spol. s r.o.* tvorí:

Spolu majetok:

6. Výška mesačného nájmu

Výška mesačného nájmu je:

Ročný nájom je:

7. Organizačná schéma a štruktúra zamestnancov spoločnosti

Súčasná organizačná schéma spoločnosti je uvedená v prílohe č.1

Štruktúra zamestnancov	Počet osôb	
	Prevádzka: <i>Alfa</i>	Prevádzka TOS: <i>Beta</i>
- technicko- hospodársky zamestnanci	x	x
- výrobný zamestnanci	x	x
- režijný zamestnanci	x	x
Spolu	x	x
Celkom spoločnosť	x	

Štruktúra výrobných zamestnancov

počet osôb:

- zámočník
- váhar
- sústružník
- frézár
- brusič
- rezač
- kalič

Štruktúra režijných zamestnancov

- skladník
- upratovačka
- strážna služba

Práca sa vykonáva na 1 smenu. Plnenie výkonových noriem výrobných zamestnancov je na 105%.

8. Strojné vybavenie spoločnosti

Strojné vybavenie spoločnosti *Q, spol. s r.o.*, tvorí kompletný sortiment obrábacích a tvárniacich strojov, zariadení pre tepelné spracovanie materiálov, strojov a zariadení pre mechanické opravy a montáže, stroje a zariadenia pre stavebné a montážne práce, kompletný potrebný sortiment nástrojov a náradia pre uvádzané stroje, zariadenia a práce.

9. Referenčné práce

1. generálna oprava stroja pre spoločnosť *A, spol. s r.o.*
2. výroba a montáž linky pre spoločnosť *B, a.s.*
3. montáž prevádzky na výrobu pre spoločnosť *C, spol. s r.o.*

10. Hospodárske výsledky spoločnosti

Ukazovateľ	Rok 2011		Rok 2012		Rok 2013	
	spolu	mesiac	spolu	mesiac	spolu	mesiac
Náklady	x	x	x	x	x	x
Výnosy	x	x	x	x	x	x
Zisk	x	x	x	x	x	x

Z vyššie uvedenej tabuľky vyplýva, že hospodársky výsledok spoločnosti *Q, spol. s r.o.*, počas svojho pôsobenia je v kladných číslach (vykázala zisk) a ročný index rastu (2011/2012) bol 2 resp. (2012/2013) výhľadovo bude 1,5.

11. Identifikácia zákazníkov

Najdôležitejší zákazníci spoločnosti *Q, spol. s r.o.*, sú v súčasnosti:

- *A, spol. s r.o.*
- *B, a.s.*

Ostatní malí zákazníci sú hlavne strojárské a poľnohospodárske podniky z rôznych oblastí Slovenskej republiky, ktorí využívajú služby spoločnosti rôznych menších opráv, výrobu náhradných dielov, výrobu výrobkov a podobne.

12. Konkurenčné prostredie

Za konkurenčné prostredie považujeme všetky strojárské podniky a stavebné prevádzky, hlavne živnostníkov, ktorí ponúkajú nižšie ceny, ako je schopná ponúknuť zákazníkovi naša spoločnosť.

13. Silné a slabé stránky spoločnosti

Silné stránky

- vysoko kvalifikovaní zamestnanci spoločnosti
- kvalita vykonanej práce
- veľmi dobrá znalosť technológií a technologických zariadení
- ochota zamestnancov spoločnosti pracovať aj v predĺžených smenách a v dňoch pracovného voľna a pracovného pokoja
- vyhotovenie a dodanie výkresovej dokumentácie podľa podkladov zadávateľa, spracovanie technologickej dokumentácie výroby

Slabé stránky

- orientácia spoločnosti na úzky počet zákazníkov
- kusová výroba
- neplnenie požadovaných termínov z dôvodu materiálneho zabezpečenia a úzkych miest niektorých technologických zariadení
- vyššia cena vykonávaných služieb a vyrábaných súčiastok z dôvodov vyšších režijných nákladov
- zastaraný strojový park, priemerný vek technologických zariadení je 30 rokov

14. Stratégia spoločnosti *Q, spol. s r.o.*

Strategické ciele spoločnosti *Q, spol. s r.o.*:

- Stabilizovať dodávateľsko-odberateľské vzťahy so zákazníkmi, ktorí sa zaoberajú výrobou, prípadne inými strojárskymi podnikmi a prostredníctvom skvalitňovania služieb dosiahnuť nárast významu spoločnosti *Q, spol. s r.o.* na slovenskom trhu.
- Pokračovať v transformácii administratívno-riadenej spoločnosti na spoločnosť riadenú procesne a zákaznícky
- Vytvoriť podklady k tvorivej atmosfére v pracovných kolektívoch s dôrazom na osobnú zodpovednosť každého zamestnanca

S – P – V sú tri hlavné ciele spoločnosti *Q, spol. s r.o.*, ktoré chce naplniť do konca roku 2005 nasledovnými stratégiami:

Hlavný cieľ **S**:

- produktovou stratégiou
- cenovou stratégiou
- stratégiou image spoločnosti

Hlavný cieľ **P**:

- stratégiou komunikácie so zákazníkmi
- stratégiou uspokojovania potrieb zákazníkov

Hlavný cieľ **V**:

- stratégiou internej komunikácie

Hlavný cieľ S bude spoločnosť zabezpečovať nasledovnými stratégiami:

Produktová stratégia - v rokoch 2014 a 2015 bude výrobné portfólio spoločnosti podobné ako v roku 2013 a v rokoch predchádzajúcich. To znamená, že treba ponuku služieb zamerať na zabezpečovanie požiadaviek priem. spoločností (údržbu a opravu strojov a zariadení, výrobu náhradných dielov, stavebné opravy budov, elektroinštalačné práce), ktoré budú predstavovať podiel výnosov cca 90% z celkových výnosov.

Takéto kooperácie je potrebné zabezpečovať vo vlastných priestoroch a na vlastných technologických zariadeniach. Za tým účelom je nutné odkúpiť prenajaté priestory a technológiu a technologické zariadenia od spoločnosti *D, a.s.*, a zabezpečiť nové technologické zariadenia za účelom obnovy zastaralých zariadení, resp. kúpiť nové technologické zariadenia podľa sortimentu výroby.

Pre zabezpečenie rastu hospodárskeho výsledku bude výroba zabezpečovaná na dvojsmennú prevádzku, čo predpokladá nárast zamestnancov spoločnosti hlavne výrobných zamestnancov.

Nárast zamestnancov spoločnosti *Q, spol. s r.o.*

Štruktúra zamestnancov	Počet osôb		
	rok 2013	rok 2014	rok 2015
- technicko-hospodársky zamestnanci	x	x	x
- výrobní zamestnanci	x	x	x
- režijní zamestnanci	x	x	x
Spolu	x	x	x

Vývoj hospodárskeho výsledku spoločnosti *Q, spol. s r.o.*

Ukazovateľ	Rok 2013		Rok 2014		Rok 2015	
	spolu	mesiac	spolu	mesiac	spolu	mesiac
Náklady	x	x	x	x	x	x
Výnosy	x	x	x	x	x	x
Zisk	x	x	x	x	x	x

Pri zabezpečení hlavného cieľa P si musíme uvedomiť, že zákazník je to najcennejšie, čo môže spoločnosť Q, spol. s r.o., získať. Riadime sa marketingovým heslom: „Náš zákazník, náš pán!“

Hlavný cieľ P bude spoločnosť zabezpečovať nasledovnými stratégiami:

Stratégia komunikácie so zákazníkom – bude zabezpečovaná formami:

- telefonickou
- písomnou
- osobnou

Osobnú komunikáciu so zákazníkom je potrebné považovať za najdôležitejšiu pri realizovaní vyššie uvedenej stratégie.

Stratégiu komunikácie so zákazníkom je potrebné využívať nielen na udržanie si zákazníkov, ale aj na získavanie nových.

Tu vidíme veľké rezervy do budúcnosti – získavať nových zákazníkov, pomocou ktorých bude možné realizovať nové technológie v spoločnosti a postupne prechádzať od kusovej výroby na veľkosériovú výrobu, pri zachovaní súčasného portfólia.

Stratégia uspokojovania potrieb zákazníkov – transformácia spoločnosti na spoločnosť riadenú procesne a zákaznicky, predpokladá ústretovosť k potrebám, očakávaniam a prániam zákazníkov a neustále sa prispôsobovanie na trhu. Pri zabezpečovaní tejto stratégie je nutná spolupráca medzi jednotlivými oddeleniami spoločnosti, vzájomné porozumenie a vychádzanie si v ústrety.

Uvedená stratégia predpokladá zabezpečiť systém manažérstva kvality a naplnenie požiadaviek zákazníkov.

Hlavný cieľ V bude spoločnosť zabezpečovať nasledovnou stratégiou:

Stratégia internej komunikácie – predpokladom úspešnej existencie spoločnosti Q, spol. s r.o., v moderných podmienkach je zabezpečovanie zamestnancov účelnými a aktuálnymi informáciami a vytvorenie atmosféry spolupráce, ktorou sú porady na každom stupni riadenia. Tu prichádza k prenosu informácií a komunikácie medzi jednotlivými zamestnancami spoločnosti.

Dôležitou súčasťou tejto stratégie je hmotná zainteresovanosť pracovníkov spoločnosti. Začiatok roka 2014 je vhodný na to, aby odmeňovanie podnecovalo zamestnancov spoločnosti na plnenie cieľov. Ďalej hmotnú zainteresovanosť treba zamerať na najlepších výrobných zamestnancov spoločnosti.

Deklarácia, podľa ktorej hlavným poslaním spoločnosti je zisťovanie, predvídanie, usmerňovanie a nadväzné uspokojovanie potrieb, želaní a očakávaní zákazníka musí postupne nachádzať reálne uplatnenie v každodennej praxi v záujme naplnenia všetkých vytýčených cieľov.

15. Potrebné finančné prostriedky na zabezpečenie strategických cieľov spoločnosti

Por.číslo	Akcia	Financie v €
1.	Kúpa prenajatých budov	x
2.	Nové technológie	x
3.	Vlastná informačná sieť	x
		<u>spolu:</u> x

16. Ekonomické zhodnotenie podnikateľského plánu

Pri ekonomickom zhodnotení neberieme do úvahy všetky prínosy, ako napr. zvýšenie zamestnanosti, zvýšenie hospodárskeho výsledku a podobne. Pri ekonomickom zhodnotení berieme do úvahy iba zníženie nákladov spoločnosti z dôvodu zrušenia prenájmu a nákladov na prenájom.

Zníženie nákladov na prenájom:

Návratnosť investícií: