

Bagetka, s. r. o., Nevädzova 23, 045 45 Bratislava

Podnikateľský plán

Príprava a predaj čerstvých pekárenských výrobkov, šalátov a bagiet

November 2009

Vypracovala: Jana Strážovská
Kontakt: 0917 656 719

Prehlásenie o dôvernosti dokumentu:

Podnikateľský plán je duševným vlastníctvom spoločnosti Bagetka, s. r. o. Informácie a údaje v ňom obsiahnuté sú dôverné a majú charakter obchodného tajomstva. Akákoľvek reprodukcia plánu alebo jeho častí tretím osobám je bez predchádzajúceho písomného súhlasu autora striktne zakázaná.

OBSAH

Zhrnutie „Executive summary“

- 1. Charakteristika spoločnosti a manažment**
- 2. Opis projektu**
- 3. Organizačný plán a zamestnanci**
- 4. Marketing**
- 5. Zakladateľský rozpočet a financovanie podnikania**
- 6. SWOT analýza projektu**
- 7. Plánované finančné projekcie**
 - 7.1. *Plán výkazu ziskov a strát na roky 2010 – 2012*
 - 7.2. *Plánovaná súvaha na roky 2010 – 2012*
 - 7.3. *Plánovaný prehľad peňažných tokov na roky 2010 – 2012*
 - 7.4. *Analýza bodu zvratu pre rok 2011*
- 8. Prílohy**

Zhrnutie „Executive summary“

Spoločnosť Bagetka, s. r. o. som spolu s manželom založila v októbri roku 2009 a hlavným predmetom mojej činnosti bude príprava a predaj čerstvých pekárenských výrobkov, šalátov a bagiet v zákaznícky atraktívnej lokalite Bratislavy.

Obchodné priestory, v ktorých budem prevádzkovať svoju podnikateľskú činnosť, sa nachádzajú na Nevädzovej ulici č. 23 v nebytových priestoroch prízemí obytného domu. Na protiľahlej strane ulice sa nachádza Biznis centrum Mlyny I. a II., v ktorých podľa odborných odhadov pracuje približne 4 000 zamestnancov, čo predstavuje značný kúpyschopný potenciál. Ak porovnáme cenové podmienky nájmu s podmienkami v neďalekom administratívnom komplexe, cena na úrovni 800 € za mesiac bez energií je sotva polovičná, čo pokladáme za jednu z veľkých predností nášho projektu. Slabším miestom našej prevádzky je obmedzená možnosť parkovania pre zákazníkov a sťažený prístup zásobovacieho vozidla z vedľajšej uličky.

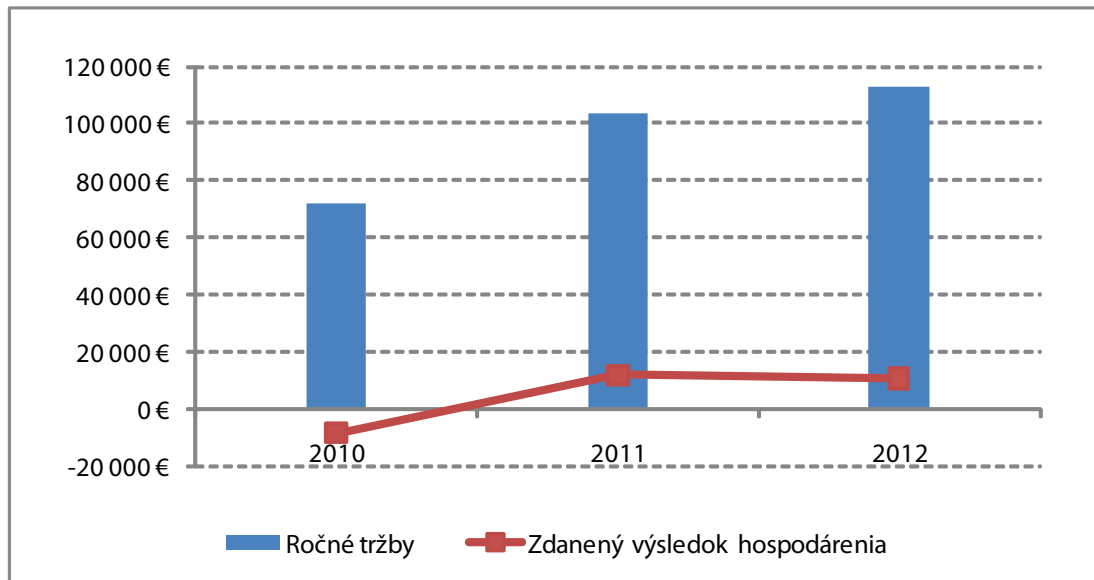
Celková výmera plochy prevádzky je 80 m², z toho 35 m² tvorí zázemie predajne a 45 m² zaberajú obchodné priestory. Priestory sú dobre dispozične riešené a zodpovedajú platným hygienickým normám. Obchodné priestory sme sa snažili dispozične riešiť tak, aby okrem rýchleho nákupu bola u nás aj možnosť konzumácie jedál, prípadne posedenia pri káve. Predbežne uvažujeme o štyroch stoloch s kapacitou 16 osôb, primárne však zostávame predovšetkým maloobchodnou predajňou.

Naším zákazníkom je predovšetkým mladý človek, ktorému nie je cudzia ponuka rýchleho občerstvenia, ale i viaceré zlozvyky, ktoré so sebou prináša moderná hektická doba. Z pohľadu nášho podnikania je podstatný zlozvyk mladých ľudí vynechávať zo svojho jedálnička najdôležitejší chod dňa, ktorým sú raňajky. Naša podnikateľská myšlienka je založená na predpoklade, že pokiaľ dokážeme ponúknuť hotové raňajky zabalené v praktickom obale, ktoré budú obsahovať napríklad čerstvú, zdravú zeleninu s čerstvo upečeným chrumkavým pečivom, určite si nájdeme okruh svojich verných zákazníkov. Naše predpoklady potvrdil trhový prieskum zameraný na spotrebiteľské správanie zákazníkov, ktorý sme zrealizovali v októbri 2009 priamo v lokalite nášho podnikania.

O zákazníka budeme pri raňajkách súperiť s predajňou Coop Jednota, ktorej výmera je približne 300 m² a nachádza sa priamo v budove Biznis centra Mlyny I. Šírka ponuky tohto obchodu je štandardná. Zákazník si má možnosť vybrať z niekoľkých druhov slaného a sladkého pečiva. V ponuke tohto obchodu nie je žiadne „raňajkové menu“. Veľkou výhodou tejto predajne je fakt, že je umiestnená priamo v komplexe, čo znamená, že určitá skupina zamestnancov môže zaparkovať svoje auto v podzemnej garáži a priamo suchou nohou navštíviť daný obchod. Našou ďalšou potenciálnou skupinou zákazníkov sú zamestnanci, ktorí sa z dôvodu pracovnej vyťaženia alebo iných dôvodov nestihli naobedovať v bežnom čase od 11:30 do 14:30 hod. V objekte biznis centra pôsobí niekoľko reštaurácií, ktoré pripravujú obedové menu v určitom počte porcií a ak príde zákazník neskôr, lacné obedové menu na neho nemusí zvýšiť. V takom prípade sa môže rozhodnúť pre ponuku tzv. „minútky“, ktorá je však drahšia a nie každému chutí. Naša pekáreň sa svojou ponukou bude snažiť ponúknuť zdravú hodnotnú alternatívu za nižšiu cenu, pretože si ju s ohľadom na nižšie prevádzkové náklady budeme môcť dovoliť. Rozpätie cien na úrovni našich nákladov a cien výrobkov našej konkurencie (nielen priamej konkurencie v lokalite) je dostatočne široké a poskytuje nám priestor na tvorbu zisku.

Plánované výsledky hospodárenia, ktoré sú našim odhadom konzervatívneho vývoja, znázorňuje graf č. 1.

Graf č. 1: Plánované výsledky hospodárenia v rokoch 2010 – 2012



Rozhodnutie podnikat' v oblasti maloobchodu vyplynulo predovšetkým z mojich predchádzajúcich pracovných skúseností, vďaka ktorým som získala cenné informácie o trhu a potrebné skúsenosti s vedením kolektívu zamestnancov. V našej spoločnosti budem zodpovedať za operatívne riadenie, kontakt s dodávateľmi a samozrejme výber a riadenie zamestnancov. Môj manžel mi pomôže najmä pri rozbehu podnikania, neskôr sa bude podnikaniu venovať len okrajovo. Na bezproblémovú prevádzku predajne počas dňa sú potrebné dve osoby, čo spolu so mnou znamená celkovú potrebu troch zamestnancov z dôvodu dovolení, práceneschopnosti a mojej pracovnej vyťaženia. Pekáreň budeme prevádzkovať v pracovných dňoch v čase od 7:30 do 17:00 hod.

Rozbeh podnikania plánujeme s manželom financovať prevažne z vlastných zdrojov, ktoré tvoria viac ako 66 % potrebného kapitálu, zvyšné výdavky plánujem pokryť mikropôžičkou pre začínajúcich podnikateľov.

Vychádzajúc z výsledkov zostaveného plánu peňažných tokov a požiadaviek na zabezpečenie platobnej schopnosti v počiatočnej fáze podnikania, žiadam o mikropôžičku v hodnote 7 000 € za nasledovných navrhovaných podmienok:

- úroková miera 6,00 % p. a.,
- dĺžka splácania 3 roky,
- anuitný spôsob splácania,
- čerpanie úveru k 31. 12. 2009.

V prípade, že naša žiadosť o mikropôžičku bude schválená, pekáreň uvedieme do prevádzky k 01.03.2010.

1. Charakteristika spoločnosti a manažment

Spoločnosť Bagetka, s. r. o. som spolu s manželom založila v októbri roku 2009 a hlavným predmetom mojej činnosti bude príprava a predaj čerstvých pekárenských výrobkov, šalátov a bagiet v zákaznícky atraktívnej lokalite Bratislavy.

a) Identifikačné údaje:

Obchodné meno:	Bagetka, s. r. o.
Právna forma:	spoločnosť s ručením obmedzeným
Sídlo:	Nevädzova 23, 045 45 Bratislava, Slovenská republika
IČO:	11114298
DIČ:	2050505050
IČ DPH:	SK 2050505050
Dátum vzniku:	19. október 2009
	Hlavný predmet činnosti: obchodná činnosť, maloobchod s potravinami, pochutinami a nápojmi, výroba pekárenských výrobkov

Spoločnosť je platiteľom dane z pridanej hodnoty (DPH).

b) Spoločníci a vlastnícka štruktúra:

Tab. č. 1: Majetkové podiely spoločníkov

Spoločník	Vklady spoločníkov v €	Majetkový podiel v %
Jana Strážovská, Kyjevská 20, 045 45 Bratislava	7 250 €	50,00 %
Ondrej Strážovský, Kyjevská 20, 045 45 Bratislava	7 250 €	50,00 %
Spolu základné imanie	14 500 €	100,00 %

c) Odborný profil a pracovné skúsenosti

Rozhodnutie podnikat' v oblasti maloobchodu vyplynulo predovšetkým z mojich predchádzajúcich pracovných skúseností, vďaka ktorým som získala cenné informácie o trhu a potrebné skúsenosti s vedením kolektívu zamestnancov.

Po ukončení štúdia na strednej Dievčenskej odbornej škole v Bratislave v roku 1993 som sa zamestnala ako pokladníčka v obchodnom reťazci Coop Jednota, spotrebné družstvo, kde som pracovala sedem rokov až do materskej dovolenky. Mojou ďalšou pracovnou zastávkou bol obchodný reťazec Kaufland, a. s., kde som nastúpila v roku 2004 na pozíciu zástupkyne prevádzkového riaditeľa predajne na Račianskej ulici. V spoločnosti Kaufland, a. s. som pracovala až do roku 2009. V našej spoločnosti budem zodpovedná za operatívne riadenie, kontakt s dodávateľmi a samozrejme výber a riadenie zamestnancov. Môj manžel mi pomôže najmä pri rozbehu podnikania, neskôr sa bude prevádzke predajne venovať len okrajovo.

Môj profesijný životopis je súčasťou príloh.

d) Motivácia k podnikaniu

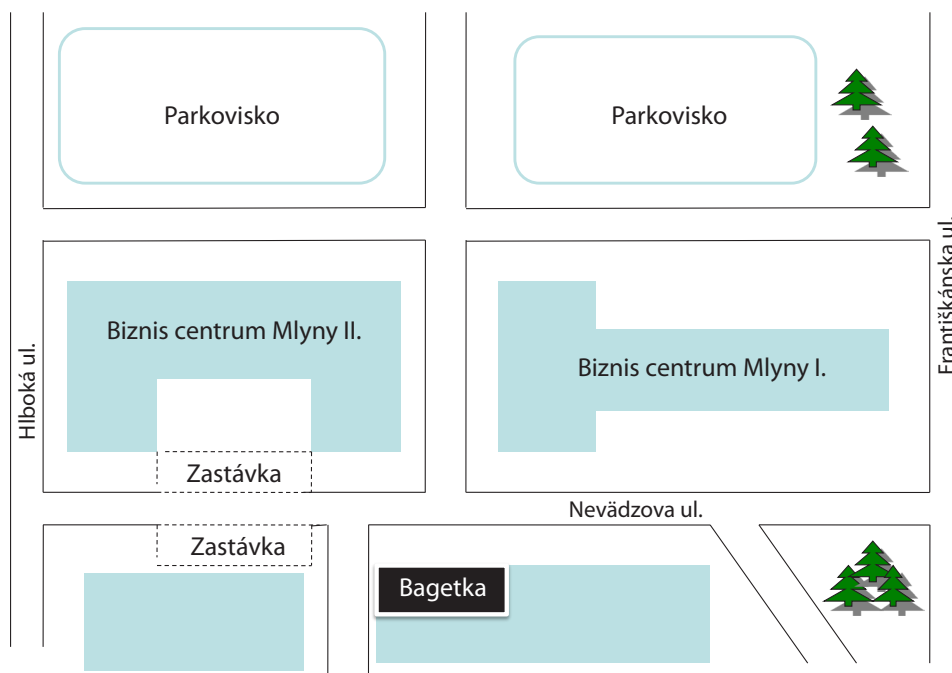
Podnikanie vnímam v prvom rade ako výzvu stať sa nezávislou v rozhodovaní o tom, ako naložím so svojím

vlastným časom. V predchádzajúcich zamestnaniach som musela byť zamestnávateľovi k dispozícii v každom čase bez ohľadu na víkend, či štátne a cirkevné sviatky. Tento pracovný rytmus nebolo ľahké zvládať a často ním trpela moja rodina. Vo svojom pláne uvažujem s otváracími hodinami len počas pracovných dní, takže tento druh pracovného stresu by sa mi malo podariť eliminovať. Zároveň si uvedomujem, že v podnikaní si nikto nemôže byť istý úspechom a že za ním stojí veľká dávka energie a úsilia, pracovné odhodlanie mi však nechýba. Vzhľadom na to, že som komunikatívny typ človeka a kontakt so zákazníkmi a nadväzovanie priateľských vzťahov je mojou záľubou, možnosť viesť vlastnú obchodnú prevádzku je pre mňa istou formou sebarealizácie.

2. Opis projektu

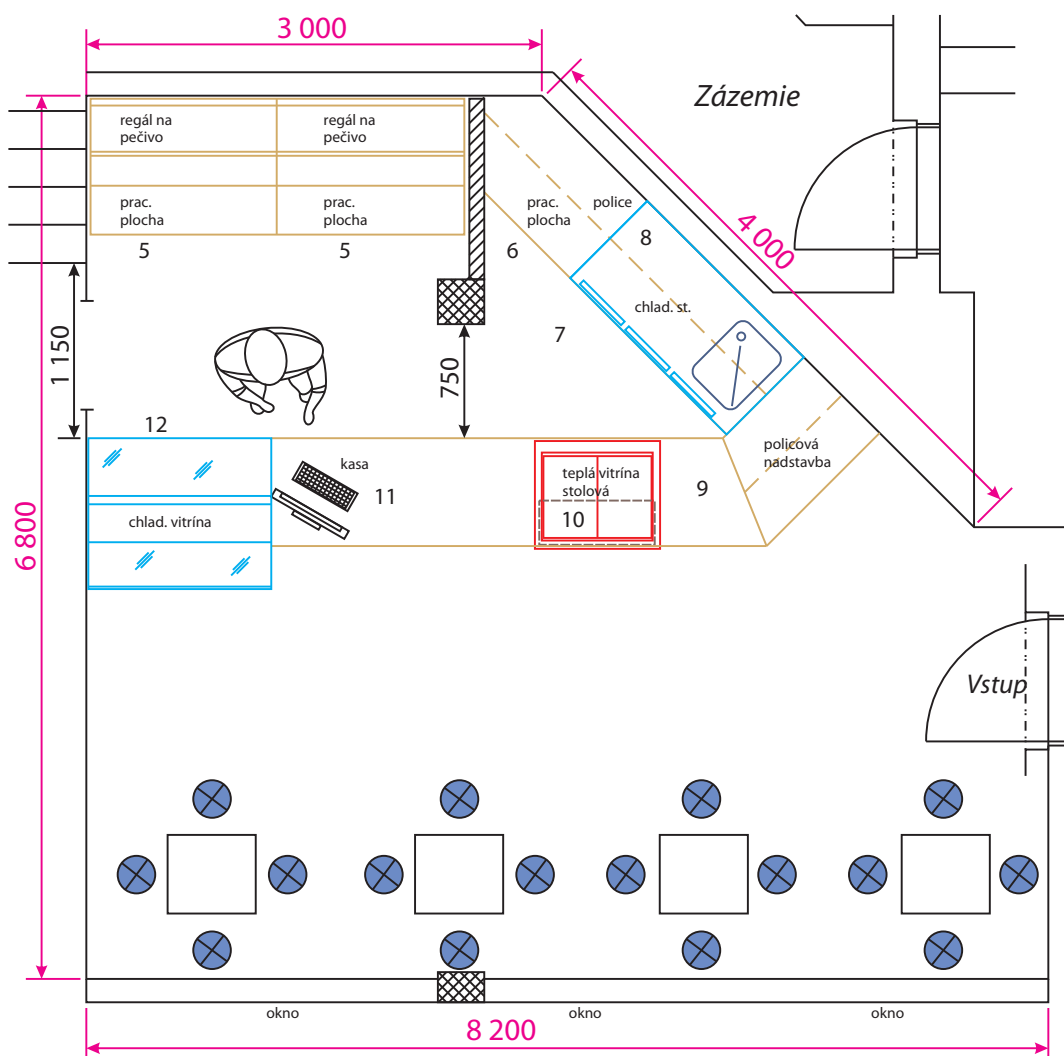
Obchodné priestory, v ktorých budem prevádzkovať svoju podnikateľskú činnosť, sa nachádzajú na Nevädzovej ulici č. 23 na nebytovom prízemí obytného domu. Pôvodne boli využívané ako papiernictvo, no pôvodný nájomca sa rozhodol zatvoriť prevádzku z dôvodu neuspokojivých výsledkov hospodárenia a postúpiť priestory našej spoločnosti. Zmluvu o nájme so štandardnými zmluvnými podmienkami a možnosťou päťročnej opcie sme uzatvorili do roku 2015. Cena nájmu bez energií predstavuje 800 € mesačne bez DPH, pričom výška nájomného sa bude každoročne valorizovať o výšku inflácie bežných spotrebiteľských cien. Ak porovnáme cenové podmienky s podmienkami v neďalekom biznis centre, cena nájmu je polovičná, zákaznícky potenciál sa však vzhľadom na bezprostrednú blízkosť k zákazníkmi dramaticky neznižuje. Túto skutočnosť považujeme za jednu z veľkých predností nášho projektu. Za menší hendikep pokladáme obmedzenú možnosť parkovania pre zákazníkov a sťažený prístup zásobovacieho vozidla z vedľajšej uličky. Pekáreň plánujeme uviesť do prevádzky k 01. 03. 2010.

Obr. č. 1: Poloha prevádzky Bagetka, s. r. o.



Celková výmera plochy predajne je 80 m², z toho 35 m² tvorí zázemie, ktoré budeme využívať ako príručný sklad, kuchynku - prípravovňu a dennú miestnosť pre zamestnancov. V rámci týchto priestorov sú vyčlenené oddelené toalety pre zamestnancov i hostí. Priestory sú dobre dispozične riešené, zodpovedajú hygienickým normám a nie sú potrebné žiadne dodatočné investície do stavebných úprav. Obchodné priestory zaberajú 45 m² a snažili sme sa ich dispozične riešiť tak, aby okrem rýchleho nákupu bola u nás aj možnosť konzumácie jedál, prípadne posedenia pri káve. Predbežne uvažujeme o štyroch stoloch s kapacitou 16 osôb, primárne však zostávame predovšetkým maloobchodnou predajňou. Dispozičné riešenie obchodných priestorov je znázornené na nasledujúcom obrázku.

Obr. č. 2: Dispozičné riešenie obchodných priestorov



3. Organizačný plán a zamestnanci

V našej spoločnosti plánujeme ku dňu otvorenia predajne zamestnávať zamestnancov za nasledovných finančných podmienok (mesačná hrubá mzda):

• vedúca predajne (spolumajiteľka Jana Strážovská)	600 €
• predavačka	500 €
• predavačka na výpomoc	400 €

Osobné náklady sa na celkových nákladoch plného roku prevádzky (rok 2011) budú podieľať 57 %. Celkovú výšku osobných nákladov bude ovplyvňovať skutočnosť, či ako pomocnú pracovnú silu budeme zamestnávať brigádnikov alebo stáleho zamestnanca. Naše rozhodnutie zamestnávať stáleho zamestnanca, ktorého cenu práce zvyšujú odvody zamestnávateľa, predstavuje do budúcnosti potenciálny zdroj úspor v oblasti prevádzkových nákladov. K efektívnosti prispieje tiež pomerne nízka mzda spolumajiteľky alebo externe vedené účtovníctvo a mzdová agenda. V pláne počítame s každoročným zvyšovaním hrubých miezd o 3 %. Na personál budeme kladť najmä tieto požiadavky:

- kladný vzťah k práci,
- komunikatívnosť a ochota plniť požiadavky zákazníkov,
- spoľahlivosť,
- slušné správanie.

Na bezproblémovú prevádzku predajne sú potrebné dve osoby, čo znamená potrebu celkovo troch zamestnancov vrátane spolumajiteľky z dôvodu dovolení, práceneschopnosti, ale aj faktu, že vedúca predajne bude okrem samotného predaja zastrešovať aj iné činnosti, ako je nákup tovarov a služieb a vzťahy s obchodnými partnermi. Pekáreň budeme prevádzkovať v pracovných dňoch v čase od 7:30 do 17:00 hod.

4. Marketing

a) Trh a zákazník

Úspech nášho podnikania závisí od toho, či svojou ponukou dokážeme osloviť ľudí pracujúcich v oboch administratívnych centrách. Biznis centrum Mlyny I. a II. ponúka svojim nájomcom plochu o výmere takmer 90 000 m², čím sa zaraďuje k najväčším komplexom svojho druhu v Bratislave. Podľa odborných odhadov v komplexe pracuje približne 4 000 zamestnancov, čo predstavuje značný kúpyschopný potenciál. Treba povedať, že ide predovšetkým o mladých ľudí, ktorým nie je cudzia ponuka rýchleho občerstvenia, ale i viaceré zlozvyky, ktoré so sebou prináša moderná hektická doba. Z pohľadu nášho podnikania je podstatný zlozvyk mladých ľudí vynechávať zo svojho jedálnička najdôležitejší chod dňa, ktorým sú raňajky. Naša podnikateľská myšlienka je založená na predpoklade, že pokiaľ dokážeme ponúknuť hotové raňajky zabalené v praktickom obale, ktoré budú obsahovať napríklad čerstvú, zdravú zeleninu a čerstvo upečeným chrumkavým pečivom, určite si nájdeme okruh svojich verných zákazníkov.

Za účelom potvrdenia alebo vyvrátenia našich empirických skúseností sme priamo v lokalite nášho podnikania začiatkom októbra zorganizovali malý trhový prieskum, ktorého sa zúčastnilo 100 respondentov (45 mužov a 55 žien). Prieskum, ktorý celkovo obsahoval 12 otázok, do bodky potvrdil našu pôvodnú hypotézu. Vyplynulo z neho totiž, že až 65 % opýtaných ľudí doma neraňajkuje vôbec alebo

len výnimočne. Z tejto skupiny doma neraňajkujúcich respondentov si 50 % raňajky kupuje pred príchodom do práce v miestnej predajni Coop Jednota. Zvyšná skupina spravidla neraňajkuje vôbec, no 40 % z nej, čo predstavuje 13 % všetkých opýtaných respondentov, v budúcnosti nevylúčila možnosť zmeny svojich návykov v prípade ponuky chutnej, čerstvej a zdravej stravy. Výsledky nášho prieskumu sú súčasťou príloh.

O zákazníka budeme pri raňajkách súperiť s už spomínanou predajňou Coop Jednota, ktorej výmera je približne 300 m² a nachádza sa priamo v budove Biznis centra Mlyny I. Šírka ponuky tohto obchodu je štandardná. Zákazník si má možnosť vybrať z niekoľkých druhov slaného a sladkého pečiva. V ponuke tohto obchodu nie je žiadne špeciálne „raňajkové menu“. Veľkou výhodou tejto predajne je fakt, že je umiestnená priamo v komplexe, čo znamená, že určitá skupina zamestnancov môže zaparkovať svoje auto v podzemnej garáži a priamo („suchou nohou“) navštíviť daný obchod. Privilégium parkovania v podzemných garážach má vzhľadom na kapacitu parkoviska len obmedzený počet zamestnancov pracujúcich v komplexe.

Ďalšou skupinou zákazníkov sú zamestnanci, ktorí sa z dôvodu pracovnej vyťaženia alebo iných dôvodov nestihli naobedovať v bežnom čase od 11:30 do 14:30 hod. V objekte biznis centra pôsobí niekoľko reštaurácií, ktoré pripravujú obedové menu v určitom počte porcií a ak príde zákazník neskôr, lacné obedové menu na neho nemusí zvýšiť. V takom prípade sa môže rozhodnúť pre ponuku tzv. „minútky“, ktorá je však drahšia a nie každému chutí. Naša pekáreň sa svojou ponukou bude snažiť ponúknuť zdravú hodnotnú alternatívu za nižšiu cenu, pretože si ju s ohľadom na nižšie prevádzkové náklady budeme môcť dovoliť. Touto alternatívou môže byť pestrý zeleninový šalát s lososom.

b) Produkt

Našou hlavnou produktovou líniou bude príprava čerstvého pečiva v pekárskom konvektomate z mrazených polotovarov. Príprava týchto výrobkov je rýchla a efektívna, pretože tieto polotovary možno dobre skladovať a piecť podľa potreby. Tým je zároveň zaručená ich stála čerstvosť. Dôležitou súčasťou nášho produktu je balenie, ktoré umožní ľahký prenos jedla na pracovisko v rovnakom stave, v akom ho zákazník kupoval. Pri produktovom rade bagiet sa budeme inšpirovať ponukou franšízového reťazca Subway. Príklad uvažovanej sortimentnej skladby v prvých mesiacoch podnikania znázorňuje tabuľka č. 2.

Tab. č. 2: Predpokladaná sortimentná skladba predaja

Sortiment	PC s DPH	PC bez DPH	Marža z PC	Počet ks za deň	Tržba bez DPH	Marža v eur
Bageta	1,50 €	1,26 €	60,00 %	120	151,26 €	90,76 €
Sladké pečivo	0,50 €	0,42 €	40,00 %	40	16,81 €	6,72 €
Slané pečivo	0,50 €	0,42 €	40,00 %	50	21,01 €	8,40 €
Šalát	1,80 €	1,51 €	50,00 %	30	45,38 €	22,69 €
Šalát s mäsom	4,00 €	3,36 €	50,00 %	15	50,42 €	25,21 €
Nealko	1,00 €	0,84 €	50,00 %	30	25,21 €	12,61 €
Káva „to go“	1,00 €	0,84 €	70,00 %	30	25,21 €	17,65 €
Dezert	1,00 €	0,84 €	50,00 %	10	8,40 €	4,20 €
Rôzne sladkosti	0,30 €	0,25 €	40,00 %	20	5,04 €	2,02 €
Spolu	-	-	54,55 %	-	348,74 €	190,25 €

So sortimentnou skladbou budeme experimentovať, aby sme ju časom doladili podľa prania našich zákazníkov. Víťaným artiklom môže byť jedinečná ponuka tvrdých švajčiarskych syrov. V našej predajni bude možnosť objednať si rôzne obložené misky, chlebičky či koláče pri príležitosti oslavy narodenín a podobne.

c) Cena

Naša cenová politiku ovplyvňuje hlavne úroveň našich nákladov a úroveň cien konkurencie. Rozpätie cien na úrovni našich nákladov a cien výrobkov našej konkurencie (nielen priamej konkurencie v lokalite) je dostatočne široké a poskytuje priestor na tvorbu zisku. Ak sme sa v časti o produkte zmienili o tom, že sa budeme inšpirovať ponukou franšízového reťazca Subway, tak oproti pravým franšízovým prevádzkam tejto siete máme veľkú nákladovú výhodu v tom, že nie sme zaviazaní platiť žiadne mesačné franšízové poplatky, ani dovážať predpísané pečivo až z Nemecka a pod. Príklad cenovej tvorby nosnej položky nášho sortimentu ukazuje tabuľka č. 3.

Tab. č. 3: Cenová tvorba – šunková bageta

Cenotvorba - bageta	bez DPH	Cena s DPH v Eur	Cena s DPH v Sk
Bageta	0,20 €	0,24 €	7,17 Sk
Maslo, nátierka	0,02 €	0,02 €	0,72 Sk
Paradajka	0,04 €	0,05 €	1,43 Sk
Kapusta	0,02 €	0,02 €	0,72 Sk
Šunka	0,15 €	0,18 €	5,38 Sk
Baliaci papier	0,02 €	0,02 €	0,72 Sk
Straty 5 % (nepredané, pokazené..)	0,02 €	0,03 €	0,77 Sk
Náklady	0,47 €	0,56 €	16,90 Sk
Predajná cena	1,26 €	1,50 €	45,19 Sk
Marža v Eur a v %	0,79 €	62,69 %	62,69 %

Veľkú pozornosť budeme venovať spôsobom a možnostiam platby. V našej predajni bude možné platiť stravnými lístkami všetkých stravovacích spoločností.

d) Propagácia

Ak nerátame náhodných okoloidúcich zákazníkov našej predajne, naša cieľová skupina sa koncentruje v presne špecifikovanej lokalite. Zákazníka teda budeme môcť osloviť adresne a bez veľkých nákladov. V systéme marketingovej komunikácie budeme používať najmä tieto zložky:

- **reklama** – vizuálne budú potenciálnych zákazníkov upozorňovať výklady našich okien, ako aj letáky umiestené v biznis centrách,
- **podpora predaja** – každý týždeň plánujeme cenovo zvýhodniť určitú položku našej ponuky, aby sme povzbudili zákazníka v nákupe a týmto spôsobom mu predstavili celú šírku nášho sortimentu. Okrem iného plánujeme zaviesť aj tzv. „týždenný baget pas“, čo v skratke znamená, že ak si zákazník u nás kúpi štyri bagety, piatu dostane zadarmo.

Dôležitým komunikačným prvkom bude vzhľad, atmosféra a čistota predajne, ktoré považujeme za samozrejmosť.

e) Plán predaja

Tab. č. 4: Plán predaja 2010 – 2012

Plán príjmov	2010	2011	2012
Plánované priemerné denné tržby	329 €	392 €	427 €
Počet dní prevádzky počas roka	220	264	264
Plánované ročné tržby	72 380 €	103 400 €	112 640 €
Odhad percentuálnej marže z tržieb	54 %	55 %	56 %
Obchodná marža v eurách	39 085 €	56 870 €	63 078 €

5. Zakladateľský rozpočet a financovanie podnikania

Tab. č. 5: Zakladateľský rozpočet v €

Položka	Druh nákladu	Počet	Jednotková cena	Spolu
Počiatočné investície				
Pracovný stôl s drezom	jednorazový	1	400,00 €	400,00 €
Interiér - stolárske práce	jednorazový	1	5 000,00 €	5 000,00 €
Nástenná skrinka	jednorazový	2	200,00 €	400,00 €
Regál na pečivo	jednorazový	3	200,00 €	600,00 €
Chladiaci stôl s drezom	jednorazový	1	1 400,00 €	1 400,00 €
Chladiaca vitrína	jednorazový	1	1 500,00 €	1 500,00 €
Teplá vitrína	jednorazový	3	300,00 €	900,00 €
Nárezový stroj	jednorazový	1	300,00 €	300,00 €
Registračná pokladnica a softvér	jednorazový	1	1 500,00 €	1 500,00 €
Pekárenský konvektomat	jednorazový (lízing)	-	-	2 016,67 €
Počiatočné investície celkom				14 016,67 €
Bežné prevádzkové náklady				
<i>Peňažná rezerva na rozbeh podnikania vyjadrená ako trojnásobok mesačných prevádzkových nákladov</i>				
Mesačné nájomné	pravidelný mesačný	3	800,00 €	2 400,00 €
Mesačné energie	pravidelný mesačný	3	300,00 €	900,00 €
Poštovné, internet, telefón	pravidelný mesačný	3	30,00 €	90,00 €
Nákup služieb	pravidelný mesačný	3	130,00 €	390,00 €
Ostatné	pravidelný mesačný	3	30,00 €	90,00 €
Osobné náklady zamestnancov	iné	-	-	3 650,40 €
Počiatočné investície celkom				7 520,40 €
Celková potreba kapitálu po zaokrúhlení				21 500,00 €
Zdroje financovania počiatočnej fázy podnikania				Objem v Eur
Vlastné zdroje				14 500,00 €
Mikropôžička				7 000,00 €

Náklady na štart podnikania som rozdelila do dvoch kategórií. Prvou z nich sú jednorazové náklady spojené s nákupom potrebného vybavenia pekárne. Pekárenský konvektomat na prípravu čerstvého pečiva v celkovej obstarávacej cene 5 000 €, ktorý bude zakúpený v januári 2010, budem financovať prostredníctvom lízingu. Z tohto dôvodu na začiatok uvažujem len o potrebe kapitálu na akontáciu vo výške 1 700 € a prvé dve lízingové splátky.

Okrem jednorazových nákladov, ktoré vzniknú pri štarte podnikania, som v zakladateľskom rozpočte vytvorila likvidnú rezervu vo výške trojnásobku mesačných prevádzkových nákladov z toho dôvodu, že prvé dva mesiace roku 2010 potrvá zariadenie prevádzky. Pri osobných nákladoch zamestnancov uvažujem s tým, že predavačky zamestnáme až ku dňu otvorenia prevádzky, t. j. k 01. 03. 2010.

Rozbeh podnikania plánujeme financovať prevažne z vlastných zdrojov, ktoré tvoria viac ako 66 % potrebného kapitálu, zvyšné výdavky plánujeme pokryť mikropôžičkou pre začínajúcich podnikateľov.

Vychádzajúc z výsledkov zostaveného plánu peňažných tokov a požiadaviek na zabezpečenie platobnej schopnosti v počiatočnej fáze podnikania, sa predloženým podnikateľským plánom uchádzame o prostriedky vo výške 7 000 € za nasledovných navrhovaných podmienok:

- úroková miera 6,00 % p. a.,
- dĺžka splácania 3 roky,
- anuitný spôsob splácania,
- čerpanie úveru k 31. 12. 2009.

Tab. č. 6: Navrhovaný splátkový kalendár

Splátka číslo	Dátum splátky	Začiatkový zostatok	Splátka celkom	Istina	Úrok	Konečný zostatok
1	31.12.2010	7 000 €	2 619 €	2 199 €	420 €	4 801 €
2	31.12.2011	4 801 €	2 619 €	2 331 €	288 €	2 471 €
3	31.12.2012	2 471 €	2 619 €	2 471 €	148 €	0 €

6. SWOT analýza projektu

Strenghts – silné stránky	Weaknesses – slabé stránky
- atraktívna lokalita s dostatočným zákazníckym potenciálom, - nízke fixné náklady, - angažovanosť majiteľa v každodennej prevádzkovej činnosti, - chutná a zdravá strava za prijateľnú cenu, - absencia podobného typu maloobchodnej predajne v lokalite.	- nedostatok vlastných zdrojov, - zložitejší prístup zásobovacích vozidiel, - obmedzená možnosť parkovania pre zákazníkov.
Opportunities – príležitosti	Threats – hrozby
- možnosť rozvozu a predaja našich výrobkov mimo priestorov predajne pri rôznych vonkajších podujatiach, ako sú letné festivaly a podobne, - rozšírenie portfólia o ďalšie služby – napríklad o catering.	- možnosť vzniku priamej konkurencie v objekte biznis centra, - nižší dopyt po našich výrobkoch ako sme plánovali.

7. Plánované finančné projekcie

7.1. Plán výkazu ziskov a strát na roky 2010 – 2012

Položka/Rok	2010	2011	2012
Tržby			
Tržby z predaja obchodného tovaru	72 380 €	103 400 €	112 640 €
Náklady na obstaranie predaného tovaru	33 295 €	46 530 €	49 562 €
= Obchodná marža	39 085 €	56 870 €	63 078 €
Prevádzková réžia			
Osobné náklady za zamestnancov	21 902 €	25 066 €	25 818 €
Nákup drobného majetku	7 000 €	367 €	375 €
Nájomné	9 600 €	9 792 €	9 988 €
Energie	3 600 €	3 672 €	3 745 €
Poštovné, internet, telefón	360 €	367 €	375 €
Pohonné hmoty	0 €	0 €	1 717 €
Poistenie automobilu	0 €	0 €	240 €
Nákup služieb	1 560 €	1 591 €	1 623 €
Ostatné	360 €	367 €	375 €
Odpisy dlhodobého majetku	2 500 €	2 500 €	5 000 €
Finančné náklady (úroky z lízingu a úveru)	572 €	440 €	606 €
Prevádzkové náklady celkom	47 454 €	44 163 €	49 860 €
Výsledok hospodárenia (nezdanený)	-8 369 €	12 707 €	13 218 €
Daň z príjmov 19 %	0 €	2 414 €	2 511 €
Úspora dane využitím umorovania strát z minulých rokov	0 €	1 590 €	0 €
Výsledok hospodárenia po zdanení	-8 369 €	11 883 €	10 707 €

7.2. Plánovaná súvaha na roky 2010 – 2012

Strana aktív	1.1.2010	2010	2011	2012
A. Neobežný majetok	0 €	7 500 €	5 000 €	10 000 €
B. Obežný majetok	21 500 €	7 735 €	19 301 €	27 523 €
Zásoby		912 €	1 275 €	1 358 €
Dlhodobé pohľadávky				
Krátkodobé pohľadávky		198 €	283 €	309 €
Finančné účty	21 500 €	6 624 €	17 743 €	25 857 €
C. Časové rozlíšenie	0 €	0 €	0 €	0 €
Spolu majetok (A + B + C)	21 500 €	15 235 €	24 301 €	37 523 €

Strana pasív	1.1.2010	2010	2011	2012
A. Vlastné imanie	14 500 €	6 131 €	18 014 €	28 720 €
Základné imanie	14 500 €	14 500 €	14 500 €	14 500 €
Kapitálové fondy				
VH minulých rokov		0 €	-8 369 €	3 514 €
VH za účtovné obdobie		-8 369 €	11 883 €	10 707 €
B. Záväzky	7 000 €	9 104 €	6 287 €	8 803 €
Rezervy				
Dlhodobé záväzky (lízing)		2 185 €	1 071 €	5 912 €
Krátkodobé záväzky		2 117 €	2 746 €	2 891 €
Krátkodobé finančné výpomoci				
Bankové úvery	7 000 €	4 801 €	2 471 €	0 €
C. Časové rozlíšenie	0 €	0 €	0 €	0 €
Spolu vlastné imanie a záväzky (A + B + C)	21 500 €	15 235 €	24 301 €	37 523 €

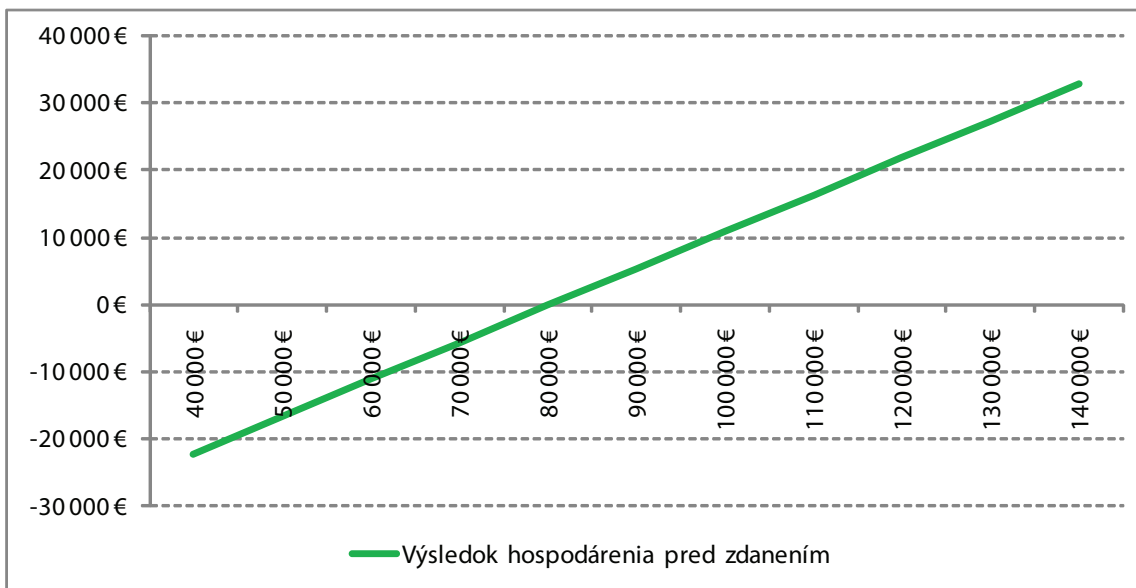
7.3. Plánovaný prehľad peňažných tokov na roky 2010 – 2012

Položka	2010	2011	2012
Čistý zisk	-8 369 €	11 883 €	10 707 €
Odpisy dlhodobého majetku	2 500 €	2 500 €	5 000 €
Vplyv zmien pracovného kapitálu	1 007 €	181 €	37 €
+/- zmena stavu pohľadávok	-198 €	-85 €	-25 €
+/- zmena stavu záväzkov	2 117 €	629 €	145 €
+/- zmena stavu zásob	-912 €	-363 €	-83 €
A. Peňažné toky z prevádzkovej činnosti	-4 863 €	14 564 €	15 743 €
- výdavky + príjmy z obstarania dlhodobého majetku (hmotný, nehm. a fin.)	-10 000 €	0 €	-10 000 €
B. Peňažné toky z investičnej činnosti	-10 000 €	0 €	-10 000 €
+/- peňažné toky vo vlastnom imaní			
+ poskytnutý úver, lízing	5 000 €	0 €	10 000 €
- splátka úveru a istiny lízingu	-5 013 €	-3 445 €	-7 630 €
C. Peňažné toky z finančnej činnosti	-13 €	-3 445 €	2 370 €
Stav peňažných prostriedkov na začiatku obdobia	21 500 €	6 624 €	17 743 €
Zvýšenie alebo zníženie peňažných prostriedkov (A+B+C)	-14 876 €	11 119 €	8 114 €
Stav peňažných prostriedkov na konci obdobia	6 624 €	17 743 €	25 857 €

7.4. Analýza bodu zvratu pre rok 2011

Bod zvratu pri plánovaných ročných nákladoch a plnej prevádzke našej pekárne leží v roku 2011 na úrovni 80 000 € ročných tržieb, čo predstavuje priemerné denné tržby 303 € bez dane z pridanej hodnoty. Sme presvedčení o tom, že náš podnikateľský plán je natoľko životaschopný, že dosiahnuť túto hranicu by sme v danej lokalite mali už v prvých mesiacoch prevádzky. Situáciu znázorňuje graf č. 2.

Graf č. 2: Výsledok hospodárenia pred zdanením pri rôznej úrovni obratu v roku 2011



8. Prílohy

- Profesijný životopis majiteľky
- Trhový prieskum zákazníckych potrieb
- Nájomná zmluva
- Fotodokumentácia
- Návrh dizajnu predajne
- Ekonomický model v programe Microsoft Excel

