

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI

FAKULTA EKONOMICKÁ

Bakalářská práce

**Problematika vzniku malého podniku - realizace  
konkrétního podnikatelského záměru**

**The issue of the formation of small business – implementation  
of specific business plan**

Jan Barták

Plzeň 2012

## **Prohlášení**

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma

*„Problematika vzniku malého podniku – realizace konkrétního podnikatelského záměru“*

vypracoval samostatně pod odborným dohledem vedoucího bakalářské práce za použití pramenů uvedených v příložené bibliografii.

V Plzni, dne 18. dubna 2012

.....  
podpis autora

## **Poděkování**

Děkuji panu Ing. Bohuslavu Šimkovi za jeho trpělivost, konstruktivní náměty a připomínky, které napomohly úspěšnému dokončení této práce.

## Obsah

|  |    |
|--|----|
| Úvod.....  | 7  |
| 1 Právní formy podnikání .....   | 8  |
| 1.1 Podniky jednotlivce .....  | 8  |
| 1.1.1 Živnost .....  | 8  |
| 1.1.1.1 Podmínky provozování živnosti .....                                | 8  |
| 1.1.1.2 Rozdělení živností.....  | 9  |
| 1.3 Obchodní společnosti.....  | 10 |
| 1.3.1 Osobní společnosti.....  | 10 |
| 1.3.1.1 Komanditní společnost a problematika jejího založení .....         | 10 |
| 1.3.1.2 Veřejná obchodní společnost a problematika jejího založení.....    | 12 |
| 1.3.2 Kapitálové společnosti .....   | 13 |
| 1.3.2.1 Společnost s ručením omezeným a problematika jejího založení ..... | 13 |
| 1.3.2.2 Akciová společnost a problematika jejího založení.....             | 16 |
| 1.3 Družstvo a problematika jeho založení.....                             | 20 |
| 2 Podnikatelský záměr .....  | 23 |
| 2.1 Poslání společnosti (Mission Statement) .....                          | 23 |
| 2.2 Podnikatelský plán (Executive Summary).....                            | 23 |
| 3 Založení společnosti .....   | 25 |
| 3.1 Základní údaje společnosti.....  | 28 |
| 4 Úkony následující po založení společnosti .....                          | 30 |
| 5 Problémy související se vznikem společnosti.....                         | 32 |
| 6 Strategické plány rozvoje.....   | 35 |
| 6.1 Operativní plány po založení společnosti .....                         | 36 |
| 6.2 Plány střednědobého rozvoje .....                                      | 36 |
| 7 Marketingový mix.....  | 38 |
| 7.1 Produkt (Product).....   | 38 |
| 7.2 Cena (Price) .....   | 40 |
| 7.3 Místo (Place).....   | 43 |
| 7.4 Propagace (Promotion) .....  | 45 |
| 7.4.1 Internet .....   | 45 |
| 7.4.2 Veletrhy .....   | 47 |
| 7.4.3 Propagační brožury a letáky .....                                    | 48 |
| 8 Analýza zákazníků a konkurence .....                                     | 49 |
| 8.1 Analýza zákazníků .....  | 49 |
| 8.1.1 Vyhodnocení dotazníkové akce .....                                   | 49 |
| 8.2 Analýza konkurence .....   | 56 |
| 8.3 SWOT analýza .....   | 62 |
| 9 Plán personálního zjištění .....   | 64 |
| 10 Finanční plán.....  | 65 |
| 10.1 Náklady spojené se založením podniku.....                             | 65 |
| 10.2 Náklady spojené se samotnou podnikatelskou činností.....              | 65 |
| 10.3 Odhad finančních výsledků po prvním roce hospodaření .....            | 66 |
| 11 Zhodnocení podnikatelského záměru .....                                 | 74 |
| Závěr .....  | 75 |
| Seznam použitých zkratk a značek .....                                     | 76 |
| Seznam tabulek.....  | 77 |
| Seznam obrázků.....  | 78 |
| Seznam použité literatury .....  | 79 |

|                     |    |
|---------------------|----|
| Seznam příloh ..... | 81 |
| Přílohy.....        | 82 |

## Úvod

Problematika související se založením podniku je velmi rozsáhlou oblastí, která zahrnuje aspekty ekonomické, politické, právní i sociologické. Každý podnikatel, který chce být úspěšný a dlouhodobě prosperovat, by měl být komplexní osobností a disponovat přehledem ve všech těchto oblastech lidského života. Lze se setkat s námitkami, že mezi úspěšnými podnikateli je i spousta takových, kteří svůj úspěch založili pouze na instinktu, nezměrném entuziasmu a možná i jisté touze po dobrodružství. Ano, i pár takových jedinců bychom mezi úspěšnými podnikateli našli. Ve valné většině ovšem takoví lidé svoji podnikatelskou kariéru končí velmi rychle po tom, co jí začali.

Motivy vedoucí k rozhodnutí stát se podnikatelem jsou různé, od touhy po vyšší životní úrovni až po možnost seberealizace. Bez ohledu na vlastní motivy potřebuje každý začínající podnikatel zkonstruovat promyšlený podnikatelský plán, ve kterém exaktně formuluje cíle svého podnikání a prostředky, jak těchto cílů dosáhnout. Takový plán je klíčem k budoucímu úspěchu a také k získání investorů pro případ, že začínající podnikatel v dostatečné míře nedisponuje vlastními zdroji.

Podnikatelský plán, jehož tvorbou se zabývá druhá, praktická, část této práce, se týká oblasti softwarových produktů určených pro různá zařízení jako restaurace, hospody, bary apod. Jde o vysoce sofistikované programové vybavení, které značnou měrou zjednodušuje a zefektivňuje provoz těchto podniků. Podnikatelský plán měl za úkol komplexně analyzovat faktory mající vliv na trh s restauračními pokladními systémy a definovat předpoklady pro úspěšné podnikání v tomto segmentu trhu.

Právní formy podnikání vhodné pro realizaci tohoto podnikatelského plánu rozebírá první, teoretická, část této práce. Jsou zde vymezeny jak obecné charakteristiky jednotlivých právních forem, tak i definovány předpoklady a konkrétní administrativní úkony nutné pro jejich založení.

Globálním cílem práce bylo determinovat vhodný postup pro založení malého podniku a ověření rentability zamýšleného podnikatelského plánu.

# 1 Právní formy podnikání

## 1.1 Podniky jednotlivce

Již z názvu lze odvodit, že se v drtivé většině případů jedná o podnik spíše lokálního významu, vlastněný jednou osobou. Z hlediska získávání kapitálu je tato forma podnikání nepříznivá, neboť je přímo závislá na osobním majetku majitele.

Podmiňujícím faktorem pro vykonávání živnosti je obstarání živnostenského oprávnění, případně koncesní listiny.

### 1.1.1 Živnost

*„Živností je soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených živnostenským zákonem.“ [12]*

#### 1.1.1.1 Podmínky provozování živnosti

Podmínky pro provozování živnosti rozeznáváme dvojí. Jedná se o podmínky všeobecné, stanovené živnostenským zákonem a dále podmínky zvláštní [6].

Všeobecné podmínky:

- dosažených 18 let věku
- způsobilost k právním úkonům
- bezúhonnost
- skutečnost, že fyzická osoba, pokud na území České republiky podniká nebo podnikala, nemá na svém osobním účtu evidovány daňové nedoplatky z tohoto podnikání
- skutečnost, že fyzická osoba, pokud na území České republiky podniká nebo podnikala, nemá nedoplatky na platbách pojistného na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti
- skutečnost, že fyzická osoba, pokud na území České republiky podniká nebo podnikala, nemá nedoplatky na pojistném na veřejném zdravotním pojištění

Za bezúhonnou osobu se v kontextu živnostenského zákona považuje osoba, jež nebyla pravomocně odsouzena pro úmyslně spáchaný trestný čin související s daným předmětem podnikání [12].

Zvláštní podmínky:

Zvláštními podmínkami provozování živnosti jsou odborná nebo jiná způsobilost. Ve většině případů se jedná o doklad prokazující délku odborné praxe, potřebné pro vykonávání živnosti v daném oboru [6].

### **1.1.1.2 Rozdělení živností**

Živnosti v ČR dělíme do dvou skupin a to na živnosti ohlašovací a živnosti koncesované.

#### **Živnosti ohlašovací**

Ohlašovací živnosti zahrnují podnikání založené na živnostenském oprávnění. Dělí se dále na živnosti řemeslné, vázané a volné.

Řemeslné- podmínkou provozování řemeslné živnosti je odborná způsobilost, jež se prokazuje dokladem o vzdělání v příslušném oboru. V některých případech je také požadována praxe v daném oboru. Řemeslné živnosti představují např. tesařství, pohostinství, truhlářství atp.

Vázané- mimo dodržení všeobecných podmínek je zde nutná i odborná způsobilost. Konkrétní požadavky na odbornou způsobilost jsou stanoveny v příloze č. 2 živnostenského zákona. Konkrétní příklady vázané živnosti jsou např. zpracování tabáku a výroba tabákových produktů, oční optika, projektová činnost ve výstavbě atp.

Volné- u těchto živností nejsou stanoveny omezující podmínky. Pro provozování tohoto druhu živnosti tedy postačuje splnění všeobecných podmínek. Živnost volná zahrnuje 80 činností, zahrnutých v příloze č. 4 živnostenského zákona. Namátkou můžeme jmenovat výrobu hnojiv, výrobu a zpracování skla atd.

#### **Živnosti koncesované**

Koncesovanou živnost je možné provozovat pouze za podmínky obdržení zvláštního oprávnění, tzv. koncese. Koncesi uděluje příslušný orgán státní správy a pro její získání je nutná odborná způsobilost. Příkladem koncesované živnosti je, mimo jiného, provádění pyrotechnického průzkumu či taxislužby.



## **1.2 Sdružení bez právní subjektivity**

Sdružením bez právní subjektivity je sdružení dvou a více osob za účelem dosažení sjednaného účelu [14]. Primárně se užívá pro sdružení fyzických osob a doporučuje se spíše pro jednorázové úkony. Výhodou tohoto typu sdružení je především fakt, že zákon nestanovuje formu ustavující smlouvy, je tedy možné založit sdružení bez právní subjektivity i na základě smlouvy ústní. Další zásadní výhodou je, že sdružení bez právní subjektivity se nikde neregistruje ani nezapisuje do žádného rejstříku.

## **1.3 Obchodní společnosti**

Obchodní společností je právnická osoba vznikající za účelem podnikání. Dělí se na obchodní společnosti osobní a kapitálové.

### **1.3.1 Osobní společnosti**

Čistě osobní společnost je veřejná obchodní společnost. Komanditní společnost je do osobních společností zahrnována, ačkoliv disponuje prvky společnosti kapitálové.

#### **1.3.1.1 Komanditní společnost a problematika jejího založení**

Komanditní společnost je společností minimálně dvou společníků- jednoho komplementáře (ručícího za závazky celým svým majetkem) a jednoho komanditisty (ručícího za závazky do výše nesplaceného vkladu, zapsaného v obchodním rejstříku) [5]. Minimální výše základního kapitálu je nastavena na hranici 5 tis. Kč, maximální výše stanovená není. Statutární orgán tvoří komplementáři.

Pokud dojde ke změně společenské smlouvy, je potřeba souhlasu všech společníků, případně alespoň všech komplementářů a většiny komanditistů.

Zisk se u komanditní společnosti rozděluje dle společenské smlouvy, jinak rovným dílem mezi komplementáře a komanditisty. Komplementáři si mezi sebou dělí zisk rovným dílem, komanditisté podle výše splacených vkladů.

Ztráta se mezi komplementáře dělí rovným dílem. Komanditisté nejsou povinni se na ztrátě podílet (pokud společenská smlouva nestanoví jinak).

## **Založení komanditní společnosti**

Komanditní společnost zakládají minimálně jeden komplementář a jeden komanditista sepsáním společenské smlouvy. Podpisy na společenské smlouvě musí být úředně ověřeny.

Společenská smlouva musí obsahovat minimálně:

- Firmu a sídlo společnosti
- Specifikaci společníků (u právnické osoby název a sídlo, u fyzické osoby jméno a bydliště)
- Předmět podnikání
- Určení, který ze společníků je komplementář a který komanditista
- Výši vkladů každého komanditisty
- Vkladovou povinnost mají pouze komanditisté, minimální hodnota vkladu je stanovena na 5 tis. Kč. Pokud komanditista vkládá nepeněžní vklad, do společenské smlouvy se zapíše předmět vkladu a jeho hodnota (určena znaleckým posudkem) [19]

Před zápisem do obchodního rejstříku komplementář zažádá o vydání živnostenského oprávnění nebo případně jiného oprávnění.

Návrh na zápis společnosti do obchodního rejstříku podepisují všichni komplementáři a komanditisté, přičemž podpisy musí být úředně ověřeny.

Návrh na zápis společnosti do obchodního rejstříku musí obsahovat ještě následující přílohy:

- Společenskou smlouvu
- Výpis z živnostenského rejstříku
- Písemný souhlas vlastníka prostor s umístěním sídla, ne starší 3 měsíců
- Výpis z katastru nemovitostí týkající se sídla společnosti
- Prohlášení správce vkladu s úředně ověřeným podpisem
- Výpis z rejstříku trestů komplementářů

- Čestné prohlášení komplementářů, týkající se jejich způsobilosti k právním úkonům a splnění podmínek nutných k provozování živnosti
- Podpisové vzory komplementářů [19]

### **1.3.1.2 Veřejná obchodní společnost a problematika jejího založení**

Veřejná obchodní společnost je společností minimálně dvou společníků, přičemž může jít o dvě fyzické osoby, dvě právnické osoby nebo jejich kombinaci. Společníci ručí za závazky společnosti společně a nerozdílně celým svým majetkem [6]. Práva a povinnosti účastníků se řídí společenskou smlouvou. Výše minimálního základního kapitálu není určena.

Statutárním orgánem jsou všichni společníci, každý společník je oprávněn samostatně jednat jménem společnosti.

Zisk si společníci dělí rovným dílem, není-li ve společenské smlouvě stanoveno jinak. Stejně tak i ztráta se mezi společníky dělí rovným dílem.

#### **Založení veřejné obchodní společnosti**

Veřejná obchodní společnost je založena dnem sepsání společenské smlouvy. Tu uzavírají minimálně dva společníci, přičemž jejich podpisy musí být úředně ověřeny.

Náležitosti společenské smlouvy jsou následující:

- Firma a sídlo společnosti
- Specifikaci společníků (u právnické osoby název a sídlo, u fyzické osoby jméno a bydliště)
- Předmět podnikání
- U veřejné obchodní společnosti zákon nestanovuje povinnost tvorby minimálního základního kapitálu. Pokud ovšem společník do veřejné obchodní společnosti vkládá nepeněžitý vklad, není povinen, na rozdíl od komanditní společnosti, tento vklad nechat ocenit znaleckým posudkem.
- Společníci jsou ještě před zápisem firmy do obchodního rejstříku povinni obstarat živnostenské nebo jiné podnikatelské oprávnění [19]

Návrh na zápis společnosti do obchodního rejstříku se podává písemně, podepsaný všemi společníky a všechny podpisy je nutné mít úředně ověřené.

Přílohy k žádosti o zapsání společnosti do obchodního rejstříku jsou následující:

- Společenskou smlouvu
- Výpis z živnostenského rejstříku
- Písemný souhlas vlastníka prostor s umístěním sídla či místa podnikání, ne starší 3 měsíců
- Výpis z katastru nemovitostí týkající se sídla společnosti
- Výpisy z rejstříku trestů společníků
- Čestné prohlášení společníků, týkající se jejich způsobilosti k právním úkonům a splnění podmínek nutných k provozování živnosti
- Podpisové vzory společníků [19]

### **1.3.2 Kapitálové společnosti**

Kapitálová společnost je definována kapitálovou účastí společníků. Čistě kapitálovou společností je akciová společnost. Společnost s ručením omezeným, ačkoliv jí řadíme mezi společnosti kapitálové, vykazuje i určité prvky společnosti osobní.

#### **1.3.2.1 Společnost s ručením omezeným a problematika jejího založení**

Společnost s ručením omezeným je společností minimálně jednoho společníka. Tímto společníkem může být jak, fyzická, tak i právnická osoba, Maximální počet společníků je 50 osob, přičemž jedna fyzická osoba může být společníkem maximálně ve 3 s.r.o.

Minimální výše základního kapitálu je zákonem stanovena na 200 tisíc Kč. Vklad společníka musí dosahovat alespoň 20 tisíc Kč, přičemž veškeré částky musí být zaokrouhlené na celé tisíce. Maximální výše vkladu není stanovena. Do s.r.o. je možné vložit i nepeněžitý vklad. V tom případě musí být ve společenské smlouvě, případně v písemném prohlášení o zvýšení vkladu nebo v prohlášení o převzetí vkladu uveden předmět nepeněžního vkladu a částka, která bude započítána do vkladu společníka [8].

Společnost odpovídá za své obchodní závazky celým svým majetkem. Společníci ručí společně a nerozdílně do výše svých nesplacených vkladů [6]. Zápisem splacení všech vkladů do obchodního rejstříku ručení společníků zaniká.

Nejvyšším orgánem s.r.o. je valná hromada. Statutárním orgánem tvoří jednatelé. Na valné hromadě může být zvolena i dozorčí rada, avšak s.r.o. nemá ze zákona povinnost tímto orgánem disponovat.

Zákonnou povinností s.r.o. je tvorba rezervního fondu ze zisku. Ten, pokud není vytvořen při vzniku společnosti, je nutné zřídit nejpozději v prvním roce, kdy společnost dosáhla čistého zisku. Jeho výše nesmí být nižší než 10% zisku, pokud ovšem nepřesáhne 5% základního kapitálu. V dalších letech se fond rozšiřuje o minimálně 5% čistého zisku do doby, než výše rezervního fondu dosáhne hodnoty uvedené ve stanovách. Minimálně však do výše 10% základního kapitálu.

### **2.2.1.1 Založení společnosti s ručením omezeným**

Pokud společnost s ručením omezeným zakládá 2 a více osob, společnost je založena podepsáním společenské smlouvy. V případě, že s.r.o. zakládá pouze jedna osoba (ať už fyzická či právnická), dochází ke založení společnosti sepsáním zakladatelské listiny. Je třeba ovšem vzít na zřetel, že je zákonem zakázáno, aby společnost s jedním zakladatelem řetězově zakládala další společnosti s ručením omezeným o jednom zakladateli [19]. Další zákonná restrikce spočívá v tom, že s.r.o. o jednom společníkovi se nesmí stát společníkem v dalších s.r.o. s jedním společníkem.

Aby byla společenská smlouva platná, musí mít formu notářského zápisu a musí obsahovat následující údaje:

- Firma a sídlo společnosti
- Specifikaci společníků (u právnické osoby název a sídlo, u fyzické osoby jméno a bydliště)
- Předmět podnikání
- Výši základního kapitálu včetně rozpisu jednotlivých vkladů společníků, způsobu a lhůt pro splacení těchto vkladů
- Jména a bydliště jednatelů včetně jejich kompetencí vztahujících se k jednání jménem společnosti
- Písemný souhlas vlastníka prostor s umístěním sídla či místa podnikání, ne starší 3 měsíců
- Výpis z katastru nemovitostí týkající se sídla společnosti

- Podpisové vzory jednatele, jednatelů
- Určení správce vkladu
- Jména členů dozorčí rady (pokud se zřizuje)
- Údaje o rezervním fondu (pokud se zřizuje současně se založením společnosti)  
[19]

Společenská smlouva může obsahovat i stanovy společnosti. V praxi se s tím ovšem většinou nesetkáváme.

Ještě než je podán návrh na zápis společnosti do obchodního rejstříku, stanovuje zákon, aby byly uhrazeny veškeré nepeněžitě vklady (oceněné znaleckým posudkem) a určitá konkrétní část peněžních vkladů. Tato část peněžních vkladů se liší podle toho, kolika zakladateli společnost disponuje.

V případě, kdy společnost zakládá pouze jeden zakladatel, je nutné uhradit plnou výši vkladu, tzn. 200 tis. Kč. Pokud dojde k tomu, že se společnost transformuje na s.r.o. o jednom společníkovi až po zápisu s.r.o. do obchodního zákoníku, má zbývající společník zákonnou povinnost do 3 měsíců od data, kdy k této skutečnosti došlo, uhradit veškeré zbývající peněžitě vklady. Případně ještě může tyto obchodní podíly převést na jiný podnikatelský subjekt [19].

Pokud společnost zakládá 2 a více osob, je zákonnou povinností uhradit minimálně 30% každého peněžního vkladu. Nepeněžní vklady musí být uhrazeny v plné výši a součet uhrazených vkladů, jak peněžních, tak i nepeněžních, musí činit alespoň 100 tis. Kč. Do společenské smlouvy ale lze zakotvit u ustanovení o nutnosti splacení větších částí podílů. Doba, do kdy je nutné splatit zbývající část vkladu, se stanoví ve společenské smlouvě. Nesmí však přesáhnout zákonem stanovenou hranici 5 let [8].

Ještě před návrhem na zapsání společnosti do obchodního rejstříku jsou jednatele povinni požádat o vydání živnostenského oprávnění (případně jiného podnikatelského oprávnění).

Návrh na zápis do obchodního rejstříku podávají všichni jednatele svým jménem a podpisy musí být úředně ověřeny.

Přílohy podávané k návrhu na zápis s.r.o. do obchodního rejstříku jsou následující:

- Zakladatelská listina nebo společenská smlouva

- Výpis z živnostenského rejstříku
- Prohlášení správce vkladu
- Potvrzení banky o složení vkladu do základního kapitálu
- Písemný souhlas vlastníka prostor s umístěním sídla či místa podnikání, ne starší 3 měsíců
- Výpis z katastru nemovitostí týkající se sídla společnosti
- Podpisové vzory jednatele, jednatelů
- Výpisy z rejstříku trestů jednatele, jednatelů
- Čestné prohlášení jednatelů s notářsky ověřenými podpisy, týkající se jejich způsobilosti k právním úkonům a splnění podmínek nutných k provozování živnosti [19]

### **1.3.2.2 Akciová společnost a problematika jejího založení**

*„Akciová společnost je taková společnost, jejíž základní kapitál je rozvržen na určitý počet akcií o určité jmenovité hodnotě.“ [8]*

Společnost může založit minimálně jedna právnická nebo dvě fyzické osoby, přičemž maximální počet společníků není zákonem omezen.

Minimální výše základního kapitálu je určena ve dvou modifikacích – při neveřejném úpisu akcií činí 2 mil. Kč, při úpisu veřejném 20 mil. Kč. Hranice nejvyššího možného vkladu není stanovena.

Veřejná nabídka akcií je definována jako sdělení širšímu okruhu osob, které obsahuje zevrubné informace o nabízených cenných papírech, v tomto případě akciích, a podmínkách jejich nabytí.

Minimální vklad musí dosahovat takové výše, aby souhrn všech vkladů činil minimálně 2 mil. Kč v případě neveřejného úpisu a 20 mil. Kč v případě veřejného úpisu. Horní hranice vkladu není omezena. Při zápisu společnosti do obchodního rejstříku musí být splaceno minimálně 30% jmenovité hodnoty akcií. Doba, do kdy musí být vklad splacený, je zákonem stanovena na 1 rok.

Společnost ručí za své obchodní závazky celým svým majetkem, akcionáři za závazky společnosti neručí [6].

Na valné hromadě se volí statutární orgán, kterým je v případě a.s. představenstvo, a nejvyšší kontrolní orgán společnosti, dozorčí rada. V kompetencích představenstva je volba generálního ředitele a dozorčí rada je zodpovědná za jmenování členů představenstva.

Akciová společnost je ze zákona povinna vytvářet rezervní fond ze zisku, ovšem až od roku, kdy dosáhla čistého zisku. Jeho výše je v prvním roce stanovena na minimálně 20% čistého zisku, avšak ne více než 10% základního kapitálu. V dalších letech se do rezervního fondu odvádí minimálně 5% čistého zisku až do doby, kdy výše rezervního fondu dosáhne hodnoty uvedené ve stanovách, minimálně však 20% základního kapitálu [2].

### **Akcie**

Akcie je definována jako element, s nímž jsou spojeny práva a povinnosti akcionáře, tzn. podílení se na řízení společnosti, na zisku a v případě zániku společnosti na likvidačním zůstatku. Akcie se vydávají buď ve formě listinné nebo ve formě zaknihované a dále rozlišujeme akcie na jméno a na majitele.

Akcie na majitele je neomezitelně převoditelná. Práva spojená s listinnou akcií na majitele vykonává ten, kdo ji předloží.

Na akcii musí být uvedeno:

- Firma a sídlo společnosti
- Jmenovitá hodnota
- Forma akcie, přičemž u akcie na jméno musí být uvedený název a sídlo právnické osoby, případně jméno a bydliště fyzické osoby
- Výše základního kapitálu a počet akcií k datu emise
- Datum emise akcie

Listinné akcie musí obsahovat i číselné označení a podpisy členů představenstva. Zaknihovaná akcie musí mít číselné označení pouze za zákonem stanovených podmínek.

### **Založení akciové společnosti**

Akciovou společnost mohou založit minimálně dvě fyzické osoby nebo jedna osoba právnická. Pokud společnost zakládá pouze jeden zakladatel, sepisuje zakladatelskou



listinu, která musí mít formu notářského zápisu. V případě více zakladatelů se sepisuje zakladatelská smlouva, taktéž ve formě notářského zápisu.

K založení akciové společnosti dochází až v momentu, kdy jsou odsouhlaseny stanovy a zvoleni členové představenstva a dozorčí rady. Tyto úkony se v případě veřejného úpisu akcií provedou na ustavující valné hromadě, která se musí konat do 60 dnů ode dne, kdy bylo dosaženo upsání stanoveného základního kapitálu. V případě neveřejného úpisu výše zmíněné úkony vykonají sami zakladatelé.

Zakladatelská smlouva (případně listina) musí obsahovat:

- Firmu, sídlo, předmět podnikání
- Základní kapitál
- Počet akcií, jejich jmenovitou hodnotu a druh (na jméno či na majitele)
- Rozpis, kolik akcií (a za jaký emisní kurz) konkrétní zakladatel upisuje, způsob a lhůtu pro splacení emisního kurzu
- Výši nákladů, které generoval akt založení společnosti
- Definice správce vkladu
- Návrh stanov
- V případě veřejného úpisu akcií musí zakladatelská listina/smlouva navíc obsahovat:
  - Místo a dobu upisování akcií (ne kratší než 2 týdny)
  - Postup při upisování akcií
  - Pravidlo povolující splácení emisního kurzu akcie pouze peněžitými vklady
  - Místo a dobu splácení emisního kurzu
  - Emisní kurz upisovaných akcií, případně způsob jeho určení
  - Způsob svolání a místo konání ustavující valné hromady [19]

Pro zakladatelskou listinu (či smlouvu) jsou nutným doplňkem také stanovy ve formě notářského zápisu. Jejich povinné náležitosti jsou:

- Firma a sídlo společnosti

- Předmět podnikání
- Výše základního kapitálu
- Způsob splacení emisního kurzu akcií
- Počet akcií, jejich jmenovitou hodnotu a druh (na jméno či na majitele)
- Způsob hlasování na valné hromadě
- Určení, kolik hlasů připadá na jednu akcii
- Způsob svolávání valné hromady
- Způsob tvorby rezervního fondu a stanovení jeho maximální výše, do které je společnost povinna ho doplňovat
- Rozdělení podílu na zisku, případně ztrátě
- Postihy za nesplacení akcií
- Pravidla pro snižování a navyšování základního kapitálu
- Postup při změně stanov [19]

Před přijetím rozhodnutí o založení společnosti je zákonná povinnost splatit 30% jmenovité hodnoty akcií. Nepeněžitý vklad do společnosti musí být splacen v plné výši ještě před návrhem na zapsání společnosti do obchodního rejstříku. Na zřetel ovšem musíme vzít, že u veřejného úpisu akcií není povoleno akcie upsat nepeněžitým vkladem a pokud v tomto případě zakládá společnost jedna právnická osoba, je povinna splatit celý emisní kurz, ne jen výše deklarovaných 30%.

Před zapsáním společnosti do obchodního rejstříku si také alespoň jeden ze zakladatelů musí opatřit živnostenské či jiné podnikatelské oprávnění.

Návrh na zápis společnosti do obchodního rejstříku podávají všichni členové představenstva a stvrzují ho svým úředně ověřeným podpisem. Přílohy tohoto návrhu jsou:

- Zakladatelská smlouva nebo zakladatelská listina ve formě notářského zápisu
- Výpis z živnostenského rejstříku, případně jiné podnikatelské oprávnění
- Prohlášení správce vkladu
- Výpis z bankovního účtu

- Písemný souhlas vlastníka prostor s umístěním sídla či místa podnikání, ne starší 3 měsíců
- Výpis z katastru nemovitostí týkající se sídla
- Čestné prohlášení členů představenstva a dozorčí rady s notářsky ověřenými podpisy, týkající se jejich způsobilosti k právním úkonům a splnění podmínek nutných k provozování živnosti [19]

### **1.3 Družstvo a problematika jeho založení**

*„Družstvo je společenstvím neuzavřeného počtu osob založeným za účelem podnikání nebo zajišťování hospodářských, sociálních anebo jiných potřeb svých členů.“ [8]*

Minimální počet zakládajících subjektů činí dvě právnické nebo pět fyzických osob. Maximální počet členů omezen není.

Družstvo za své obchodní závazky ručí celým svým majetkem, přičemž členové družstva za závazky neručí.

Základní kapitál je u družstva tvořen souhrnem členských příspěvků. Výše členského příspěvku není zákonem omezena, avšak minimální výše základního kapitálu nesmí být nižší než 50 tis. Kč.

Členství v družstvu vzniká splacením členského příspěvku, který musí být splacen do 15 dní od data konání ustavující schůze a způsob ocenění nepeněžních vkladů si družstvo definuje ve stanovách.

Statutárním orgánem je u družstva představenstvo, kontrolním orgánem kontrolní komise. K dalším orgánům patří členská schůze.

Družstvo má zákonnou povinnost vytvářet nedělitelný fond ve výši minimálně 10% zapisovaného základního kapitálu. S tím souvisí povinnost doplňovat do nedělitelného fondu každý rok minimálně 10% čistého zisku až do doby, kdy se výše prostředků v nedělitelném fondu nebude rovnat alespoň 50% zapisovaného základního kapitálu [2].

#### **Založení družstva**

Primárním aktem při založení družstva je realizace ustavující schůze. Mezi činnosti, předcházející ustavující schůzi patří primárně vytvoření přípravného výboru, v jehož kompetenci je především příprava přihlášek do družstva, stanovení konceptu stanov, předběžný výběr členů a vytipování potenciálních členů, kteří by mohli obsadit pozice

v orgánech družstva, včetně získání jejich souhlasu s vykonáváním konkrétní funkce. V okamžiku, kdy se podaří výše jmenované činnosti úspěšně završit a je získán potřebný počet přihlášek, dojde na samotnou ustavující schůzi.

Na ustavující schůzi musí být přítomen notář, který zapíše všechny zájemce o členství do seznamu členů. Následně je navrhnout předsedající ustavující schůze, o jehož zvolení se hlasuje. Každý člen družstva má jeden hlas a usnesení se přijímá většinou přítomných členů.

Jako další je na programu ustavující schůze hlasování o výši základního kapitálu, stanovách a v neposlední řadě také o obsazení jednotlivých orgánů družstva, kterými jsou představenstvo a kontrolní komise. Přítomný notář stvrzuje ustavující schůzi notářským zápisem.

Přílohou tohoto notářského zápisu je seznam členů a jednotlivé údaje o členských příspěvcích. Notářsky osvědčené musí být i schválení stanov.

Stanovy musí obsahovat:

- Firmu a sídlo družstva
- Předmět podnikání
- Definice vzniku a zániku členství
- Práva a povinnosti členů
- Výši základního členského příspěvku, způsob jeho splacení a způsob vypořádání podílu při zániku členství
- Údaje o orgánech družstva, jakými jsou personální obsazení, stanovení jejich funkčního období a kompetencí
- Plány na rozdělení zisku a úhrady případné ztráty
- Způsob vytvoření nedělitelného fondu a jeho použití
- U družstva dochází k tomu, že základní kapitál se dynamicky mění. Statický zůstává pouze zapisovaný základní kapitál, který musí dosahovat výše minimálně 50 tis. Kč bez ohledu na počet členů [19].

Členský vklad musí člen splatit do 15 dní od data konání ustavující schůze. Pokud to stanovy nezakazují, je možné splatit tzv. vstupní vklad, který je částí základního

členského vkladu a zbývající část uhradit do 3 let (nestanoví-li stanovy jinak). Členský vklad může být peněžitý i nepeněžitý, přičemž nepeněžitý nemusí být znalecky oceněn.

Před podáním návrh na zapsání družstva do obchodního rejstříku musí být splaceno alespoň 50% základního kapitálu a pokud je družstvo založeno za účelem podnikání, musí si v tomto období členové představenstva opatřit živnostenské oprávnění [6].

Návrh na zápis družstva do obchodního rejstříku podává celé představenstvo a stvrzuje ho svými úředně ověřenými podpisy. Přílohy návrhu na zápis družstva do obchodního rejstříku jsou:

- Stejnopisy notářského zápisu o konání ustavující schůze a o schválení stanov
- Výpisy z živnostenského rejstříku u členů představenstva
- Písemný souhlas vlastníka prostor s umístěním sídla či místa podnikání, ne starší 3 měsíců
- Potvrzení banky o složení vkladu do základního kapitálu
- Prohlášení správce vkladu
- Rozpis počtu členů
- Jednateli předložené výpisy z rejstříku trestů
- Čestné prohlášení členů představenstva s úředně ověřenými podpisy, týkající se jejich způsobilosti k právním úkonům a splnění podmínek nutných k provozování živnosti [19]

## **2 Podnikatelský záměr**

### **2.1 Poslání společnosti (Mission Statement)**

Posláním společnosti Y2K Systems s.r.o. je být největším distributorem restauračních pokladních systémů v západních Čechách. Do 3 let hodlá společnost expandovat i do východních Čech a následně na Moravu. Docílíme toho díky dvěma zásadním faktorům. Prvním faktorem jsou kvalitní a komplexní služby, srovnatelné s konkurencí, která již na trhu působí. Druhým faktorem jsou oproti konkurenci výhodnější ceny a maximální adaptibilita na přání zákazníků.

### **2.2 Podnikatelský plán (Executive Summary)**

Předmětem podnikatelského plánu je provozovat novou, kapitálově silnou a finančně nezatíženou společnost se sídlem v Praze 1 a provozovnou v Plzni, jejíž předmětem činnosti bude v první fázi podnikání distribuce restauračních pokladních systémů koncovým zákazníkům.

Jistě by se dalo namítnout, že v této oblasti je trh nasycen, ovšem ohlasy od samotných potenciálních zákazníků hovoří o tom, že firma, která by byla schopna do detailu reflektovat přání a požadavky majitelů restauračních zařízení má velkou šanci získat na tomto trhu nezanedbatelný podíl.

Základní nabídka sestává z komplexního zajištění restauračního zařízení po stránce informačního systému. To znamená, že vůči zákazníkovi vystupujeme v roli dodavatele jak softwarového, tak i hardwarového vybavení. Díky tomu jsme schopni zaručit maximální kompatibilitu a funkčnost jednotlivých periférií a proto tuto variantu doporučujeme. Po implementaci pokladního systému je náplní naší práce důkladné proškolení personálu, který bude s pokladním systémem přicházet do styku a to přímo u zákazníka. V nabídce společnosti figuruje i možnost profesionálního dozoru proškolené osoby v průběhu prvních několika dní, což zajistí hladký náběh nasazení systému.

Velká deviza spočívá v tom, že jsme schopni uspokojit zákaznickovy potřeby i v případě, že má zájem pouze o některý sub-segment našich služeb, jako např. základní implementaci námi nabízeného pokladního systému na vlastní hardwarové vybavení nebo školení personálu.

Díky úzké spolupráci s vývojáři námi nabízeného produktu jsme také schopni tento systém dokonale přizpůsobit zákazníkovi „na míru“ přidáním specifických funkcí nebo změnami v uživatelském rozhraní.

### 3 Založení společnosti

Po vypracování podnikatelského záměru je nutné zvážit, jaká forma společnosti bude nejvhodnější vzhledem k charakteru uvažovaného podnikání. Nejdůležitějšími aspekty, které je třeba důkladně zvážit, jsou kapitálová náročnost společnosti a výše ručení.

S přihlédnutím k faktu, že se v současnosti společnost i ekonomika nachází v silně turbulentní době, není vhodné zakládat podnikání, za jehož obchodní závazky je ručeno veškerým osobním majetkem. Dalším omezujícím faktorem je skutečnost, že společnost bude založena dvěma fyzickými osobami.

Z výše vyjmenovaného je jasné patrné, že možnosti, kterou společnost založit, se nám značně zredukovaly. K dispozici nám zůstala akciová společnost a společnost s ručením omezeným. Proti založení akciové společnosti ovšem jasně hovoří fakt, že se jedná o kapitálově a v neposlední řadě i administrativně velmi náročnou společnost. Pro realizaci našeho podnikatelského záměru bude ideální společnost s ručením omezeným.

Společnost bude založena dvěma zakladateli. Z tohoto důvodu není nutné před zápisem společnosti do obchodního rejstříku splatit celou minimální výši základního kapitálu, tj. 200 tis. Kč.

Společenská smlouva, která bude uzavřena mezi oběma zakladateli, bude mít formu notářského zápisu a bude obsahovat následující údaje:

- Firmu a sídlo společnosti
- Jména a bydliště obou zakladatelů
- Předmět podnikání
- Výši základního kapitálu
- Výše vkladů obou společníků, způsob a lhůty jejich splacení
- Jméno a bydliště jednatele/ů
- Určení správce vkladu
- Údaje o rezervním fondu [19]

Společnost bude založena na dobu neurčitou.



Firma, jakožto obchodní název, nesmí být zavádějící, musí obsahovat přídomek s.r.o. a nesmí být duplicitní s firmami v obchodním rejstříku již zapsanými [8]. Po zralé úvaze a kontrole duplicity v obchodním rejstříku byl vybrán název Y2K Systems s.r.o.

Sídlo společnosti bude situováno v Praze, což má celou řadu výhod. V první řadě je poloha Prahy výhodná pro plánovanou expanzi společnosti. To zejména díky své poloze ve středu republiky, z čehož následně plynou i výhody Prahy jako administrativního a s trochou nadsázky i společenského centra republiky.

Základní kapitál společnosti bude ponechán na zákonem stanovené minimální výši, tj. 200 tis Kč. Vzhledem k tomu, že je společnost zakládána více zakladateli, je nutné, aby každý zakladatel před zapsáním společnosti do obchodního rejstříku splatil alespoň 30% vkladu, ovšem s podmínkou, že součet těchto částí vkladů dosáhne výše 100 tis. Kč [8]. Za těchto podmínek každý ze zakladatelů před zápisem společnosti do obchodního rejstříku složí na účet 50 tis. Kč, přičemž budou povinni do 5 let doplatit dalších 50 tis. Kč. Těchto 100 tis. bude složeno na běžný účet mKonto u společnosti BRE Bank S.A., který bude založen na jméno správce vkladu, kterým v tomto případě bude Jan Barták. Po předložení společenské smlouvy banka vydá potvrzení o složení vkladů, které je nutné přiložit k žádosti o zapsání společnosti do obchodního rejstříku. Následně po založení společnosti bude tento účet transformován na podnikatelský s názvem mBusiness Konto, k čemuž bude nutné předložit výpis z obchodního rejstříku a doklad totožnosti správce vkladu. Účet u této bankovní instituce byl zvolen po pečlivé konfrontaci s konkurenčními účty zejména kvůli absenci poplatků za založení a vedení účtu.

Jednatelem společnosti budou oba zakladatelé. Ti jsou povinni podepsat čestné prohlášení (viz. Příloha B), ve kterém svými úředně ověřenými podpisy prohlašují, že splňují všeobecné podmínky provozování živnosti (plnoletost, duševní způsobilost k právním úkonům a bezúhonnost, kterou dokáže výpisem z rejstříku trestů ne starším než 3 měsíce). Zároveň u nich neexistují překážky bránící provozování živnosti, kterými jsou prohlášení konkurzu na osobní majetek jednatele, existence daňových nedoplatků z předchozího podnikání, existence nedoplatků v platbách pojistného na sociální zabezpečení a státní politiku zaměstnanosti a v platbách pojistného na veřejném zdravotním pojištění.

Provozovaná živnost spadá pod živnost volnou a ohlášení je možné provést na kterémkoliv živnostenském úřadě [12].

Podklady, které je nutné předložit pro získání živnostenského oprávnění jsou následující:

- Jednotný registrační formulář
- Zakladatelská smlouva
- Nájemní smlouva k prostorám, ve kterých se nachází sídlo společnosti včetně výpisu z katastru nemovitostí
- Doklad o zaplacení správního poplatku, který činí 1000 Kč za každou ohlašovanou živnost

Po doručení ohlášení živnosti je živnostenský úřad povinen do 15 dnů provést zápis do živnostenského rejstříku. Od okamžiku zápisu do živnostenského rejstříku začíná běžet lhůta 90 dní, kdy je nutné podat návrh na zápis společnosti do obchodního rejstříku.

V této fázi bude podán návrh na zápis společnosti do obchodního rejstříku, který podají oba zakladatelé svým jménem a opatří ho úředně ověřenými podpisy. Bude obsahovat následující přílohy:

- Společenskou smlouvu ve formě notářského zápisu
- Výpisy z živnostenského rejstříku jednoho z jednatelů
- Prohlášení správce vkladu
- Potvrzení banky o složení vkladu do základního kapitálu
- Písemný souhlas vlastníka prostor s umístěním sídla či místa podnikání, ne starší 3 měsíců
- Výpis z katastru nemovitostí týkající se sídla společnosti
- Podpisové vzory obou jednatelů
- Výpisy z rejstříku trestů jednatelů
- Čestné prohlášení jednatelů s notářsky ověřenými podpisy, týkající se jejich způsobilosti k právním úkonům a splnění podmínek nutných k provozování živnosti

Po předložení těchto dokumentů a zaplacení soudního poplatku ve výši 5000 Kč bude společnost zapsána do obchodního rejstříku a bude jí přiřazeno osmiciferné

identifikační číslo. Den zápisu do obchodního rejstříku je zároveň dnem vzniku společnosti, takže od tohoto okamžiku může vyvíjet svoji podnikatelskou činnost.

### **3.1 Základní údaje společnosti**

Společnost Y2K Systems

Obchodní firma: Y2K Systems s.r.o.  
Sídlo: Tržiště 372/1, 11800 Praha- Malá Strana  
Identifikační číslo: 123 44 567  
Právní forma: Společnost s ručením omezeným  
Předmět podnikání: Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3  
Poskytování software, poradenství v oblasti informačních technologií, zpracování dat, hostingové a související činnosti a webové portály

Statutární orgán:

Jednatel: Jan Barták, dat. nar. 21.8.1985  
Plzeň, Elišky Krásnohorské 741/22, PSČ 32300  
den vzniku funkce: 1.10.2012  
Zapsáno: 1. října 2012

Jednatel: Tomáš Kabourek, dat. nar. 16.4.1989  
Tachov, Petra Jilemnického 1780, PSČ 34701  
den vzniku funkce: 1.10.2012  
Zapsáno: 1. října 2012

Způsob jednání:

Za společnost jednají jednatelé, a to každý samostatně.

Zapsáno: 1. října 2012

Společníci:

Jan Barták, dat. nar. 21.8.1985

Plzeň, Elišky Krásnohorské 741/22, PSČ 32300

Vklad: 100 000,- Kč

Splaceno: 50 000,- Kč

Obchodní podíl: 50%

Zapsáno: 1. října 2012

Tomáš Kabourek, dat. nar. 16.4.1989

Tachov, Petra Jilemnického 1780, PSČ 34701

Vklad: 100 000,- Kč

Splaceno: 50 000,- Kč

Zapsáno: 1. října 2012

## 4 Úkony následující po založení společnosti

Po zapsání společnosti do obchodního rejstříku dle zákona č. 586/1992 Sb. o daních z příjmů je nutné do 30 dnů provést přihlášení k dani z příjmů právnických osob. Přihláška k dani z příjmů právnických osob je součástí jednotného registračního formuláře (viz. Příloha C)

Protože společnost k podnikání využívá osobní automobil, je dále nutné přihlásit se jako plátce silniční daně. Silniční daň, stanovenou zákonem č. 16/1993 Sb o dani silniční, je možné zaplatit jednorázově na celý rok dopředu nebo jí splatit formou čtyř záloh, přičemž:

- Za období leden až březen je splatná do 15. dubna
- Za období duben až červen je splatná do 15. července
- Za období červenec až září je splatná do 15. října
- Za období říjen až listopad je splatná do 15. prosince

Zbývající část silniční daně doplatíme do 31. ledna následujícího kalendářního roku.

Základem daně u osobních automobilů, s výjimkou těch na elektrický pohon, je zdvihový objem motoru v cm<sup>3</sup> [9]. Roční sazby daně uvádí následující tabulka:

Tab. č. 1: Roční sazby silniční daně pro osobní automobil

| Zdihový objem motoru v cm <sup>3</sup> |         | Sazba daně v Kč |
|--|---------|-----------------|
|  | do 800  | 1200            |
| nad 800                                | do 1250 | 1800            |
| nad 1250                               | do 1500 | 2400            |
| nad 1500                               | do 2000 | 3000            |
| nad 2000                               | do 3000 | 3600            |
| nad 3000                               |         | 4200            |

Zdroj: Zákon č. 16/1993 Sb., o dani silniční, § 6 odst. 1, 2011

Sazbu silniční daně můžeme u automobilů, od jejichž první registrace k silničnímu provozu v ČR i v zahraničí neuplynulo více jak 9 let, snížit o:

- 48 % po dobu 36 kalendářních měsíců od data první registrace
- 40 % po dobu následujících dalších 36 kalendářních měsíců
- 25 % po dobu následujících dalších 36 kalendářních měsíců

Naopak pro automobily poprvé registrované v ČR nebo v zahraničí do 31.12.1989 se sazba silniční daně zvyšuje o 25%. Daň, záloha na daň i sleva na dani se zaokrouhluje na celé koruny nahoru [9].

Protože společnost bude pro podnikání využívat automobil Ford Focus C-Max 1.8i z roku 2004, bude výsledná silniční daň činit 1800 Kč.

V momentě, kdy obrat společnosti za 12 bezprostředně předcházejících za sebou jdoucích kalendářních měsíců dosáhne 1 mil. Kč, je nutné se dle zákona č. 235/2004 Sb. o dani z přidané hodnoty přihlásit jako plátce DPH. Při nákupu zboží ze zemí EU vzniká povinnost stát se plátcem DPH již při ročním obratu 326 tis. Kč [10].

Formulář k registraci DPH je nutné vyplnit do 15. dne měsíce, který následuje po měsíci, ve kterém došlo k překročení výše zmíněných limitů. Pokud povinnost registrovat se jako plátce DPH vznikne a nebude tak učiněno, stanoví datum registrace zpětně finanční úřad. Společnost pak bude povinna odvést DPH za uskutečněná zdanitelná plnění z doby, kdy se měla stát plátcem DPH.

## 5 Problémy související se vznikem společnosti

Každý začátek jakékoliv kreativní činnosti s sebou přináší jistá úskalí a problémy, které je třeba překonat. Není dobré být přílišným optimistou a tyto překážky jakkoliv přehlížet či bagatelizovat. Na druhou stranu budoucí podnikatel musí disponovat velkou dávkou entuziasmu a odhodlání v kombinaci s důvěrou ve svůj zevrubně propracovaný podnikatelský plán [1].

V dnešní době se při zakládání společnosti lze vyhnout velké části administrativní zátěže, kterou s sebou přináší začátek podnikání, protože existuje celá řada společností zprostředkovávajících založení obchodní společnosti takřkajíc na klíč nebo přímo prodej ready made společností. Založení společnosti na klíč se cenově pohybuje kolem 20 tis. Kč, ovšem s nutností složení základního kapitálu z vlastních zdrojů. V případě akciové společnosti na klíč se dostáváme na částku 40 tis. Kč a opět je nutné splatit základní kapitál. Cena, za kterou je možné pořídit ready made společnost začínají na 25 tis. Kč za společnost s ručením omezeným a 65 tis. Kč u akciové společnosti. Obecně se ale tento styl pořízení společnosti nedoporučuje, zejména kvůli finanční nevýhodnosti. U ready made společností navíc existuje riziko budoucího výskytu pohledávek z dřívější činnosti.

Při zakládání nové společnosti je největší překážkou dostatek kapitálu potřebného k rozjezdu podnikání. Pokud začínající podnikatel v dostačující míře nedisponuje potřebnými zdroji, nezbyvá mu nic jiného než financovat rozjezd podnikání z externích finančních zdrojů.

První místo, kam je dobré obrátit se v případě potřeby finančních zdrojů, jsou bezesporu rodinní příslušníci a přátelé. Výhodou těchto půjček je, že se ve většině případů jedná o půjčky bezúročné a nevyžadující ručení. Pokud začínající podnikatel disponuje kontakty na úspěšné podnikatele ve svém okolí, není od věci obrátit se s žádostí o externí finanční zdroje i zde.

Dalším místem, kam je možné se obrátit s žádostí o podporu při financování podnikatelské činnosti jsou různé komerční banky. Ty pro podnikatele nabízejí celou škálu finančních produktů. Jejich nevýhodou je ovšem poměrně vysoké úročení a hlavně podmínky pro jejich získání. V dnešní době společnost, která není ve fázi příjmů (post revenue), nemá reálnou šanci získat od jakékoliv komerční banky úvěr za adekvátních podmínek.

Existuje ovšem možnost využití různých programů na podporu malého a středního podnikání, které zajišťuje agentura Czechinvest a zprostředkovává Českomoravská záruční a rozvojová banka. Pro získání tohoto druhu podpory je nutné splnit několik podmínek:

- Realizovat podnikatelský záměr na území ČR
- Neexistence nevypořádaných závazků vůči státním institucím ČR
- Splňovat kritéria malého a středního podniku

V portfoliu Českomoravské záruční a rozvojové banky (ČMZRB) jsou pro malé podniky vyčleněny programy Start a Kredit, na podporu středních podniků je zaměřen program Kredit [16].

Podporu programu Start může podnikatel využít v případě, že se jedná o jeho první realizovaný podnik nebo od jeho posledního podniku uplynulo alespoň 7 let. Do tohoto programu se může zapojit obchodní společnost s více než jedním společníkem nebo družstvo a výše podpory může dosáhnout až 1 mil. Kč. Splatnost je až 6 let a nevyžaduje se majetkové zajištění úvěru. Podmínkou zapojení do programu Start je absolvování kurzu Základy podnikání, který pořádají pobočky Regionálního poradenského a informačního centra a získání absolventského certifikátu [17].

Program Kredit je rozdělen na tři druhy. Jeho první modifikace je určena pro podniky s krátkou historií, které mohou získat úvěr ve výši až 2 mil. Kč, pevná úroková sazba činí 4% p.a. při splatnosti až 6 let. Druhá modifikace tohoto programu je určena pro podniky, které již určitou dobu na trhu působí a mají uzavřena alespoň dvě zdaňovací období. Tyto podniky mohou získat úvěr ve výši 2 až 5 mil. Kč při úrokové míře 4% p.a. a splatnosti až 6 let. Poslední, třetí modifikace, je zaměřena na podniky, které splňují podmínky uvedené v předchozí modifikaci a nabízí úvěr do výše až 7 mil. Kč s pevnou úrokovou sazbou 3% p.a. a splatností až 8 let, přičemž společnost může využít odkladu splátek až na 5 let [17].

ČMZRB také malým a středním podnikům nabízí ručení za podnikatelské úvěry poskytnuté komerčními bankami. Záruka se vztahuje na úvěry se splatností až 15 let a ručení probíhá maximálně za 80% hodnoty úvěru. Tento druh záruky je úročen úrokovou mírou 0,1 až 0,3% p.a. vypočítanou z výše poskytnuté záruky.



Společnost Y2K Systems s.r.o. v počáteční fázi podnikání neplánuje využití externích zdrojů financování, ale je velmi pravděpodobné, že v následujících letech, kdy bude společnost expandovat, některé výše zmíněné úvěrové produkty využije.

Mezi další problémy, se kterými se nově vznikající společnosti mohou setkat, patří zákonné podmínky omezující získávání živnostenských oprávnění pro provoz ohlašovacích živností řemeslných a vázaných a živností koncesovaných. V případě společnosti Y2K Systems byla zvolena jedna z činností volných, konkrétně č. 56 [12]. Poskytování software, poradenství v oblasti informačních technologií, zpracování dat, hostingové a související činnosti a webové portály, pro jejíž vykonávání neexistují právní překážky či jiná omezení.

Další problém se může vyskytnout v souvislosti se zaměstnanci. Pokud by společnost Y2K Systems s.r.o. angažovala zaměstnance, je povinna do 8 kalendářních dnů od okamžiku, kdy k této skutečnosti došlo, provést registraci na místně příslušné pobočce České správy sociálního zabezpečení (ČSSZ) podáním Přihlášky zaměstnavatele do registru zaměstnavatelů. Místní příslušnost je určena sídlem zaměstnavatele, případně místem mzdové účtárny, je-li odlišná od sídla společnosti [15]. Společnost Y2K Systems s.r.o. se, pokud dojde k výše zmíněné skutečnosti, obrátí na územní pracoviště ČSSZ sídlící na adrese Biskupská 1752/5, 11002 Praha 1. Podobnou povinností je přihlášení společnosti u zdravotní pojišťovny, které probíhá velmi podobně.

Pokud společnost zaměstnává alespoň jednoho pracovníka, musí si ze zákona sjednat pojištění odpovědnosti zaměstnavatele pro případ odpovědnosti za škodu při pracovním úrazu nebo nemoci z povolání [18]. Toto pojištění je možné uzavřít na kterékoliv pobočce České pojišťovny nebo pojišťovny Kooperativa.

Se zaměstnanci souvisí i další povinnost, a to povinnost registrovat se na místně příslušné pobočce finančního úřadu jako plátce daně z příjmů ze závislé činnosti a funkčních požitků [11]. Pobočka finančního úřadu, pod kterou spadá společnost Y2K Systems s.r.o., sídlí na adrese Štěpánská 28, 11233 Praha 1.

...

## 6 Strategické plány rozvoje

U každého podniku je na počátku nutné stanovit si strategické cíle. Tyto cíle mohou být definovány jak buď jako univerzální nebo je společnost může rozdělit vzhledem k jednotlivým službám nebo dle jednotlivých skupin zákazníků. Veškeré plánované cíle by měli reflektovat zásadu SMART, tzn. měly by disponovat následujícími vlastnostmi:

- Konkrétní (Specific)
- Měřitelné (Measurable)
- Akceptovatelné (Accetable)
- Realistické (Realistic)
- Časově ohraničené (Timed)

Pokud cíle nejsou explicitně definovány a akceptovány subjekty, v jejichž kompetencích je naplňování těchto cílů, není možné dosáhnout jakéhokoliv kvalitativního posunu [7]. U malých společností v počáteční fázi činnosti, mezi které se řadí i společnost Y2K Systems s.r.o., je poměrně snadné tyto zásady dodržet, protože výkonný management se skládá pouze z několika společníků a nedochází ke komunikačnímu šumu a vykonávání rozhodnutí na základě balastních informací.

Měřitelnost cílů je důležitá zejména proto, aby bylo možné průběžně kontrolovat úspěšnost nebo naopak neúspěšnost jejich plnění. Tato vlastnost má své opodstatnění i z hlediska prevence, protože při nastalé odchylce od plánu můžeme operativně provést opravné kroky a zavčas eliminovat negativní důsledky.

Důležitý je také aspekt realističnosti cílů. Při stanovování cílů je nutné brát v úvahu reálnou situaci na trhu, což pro trh s pokladními systémy zahrnuje sledování trendů a cyklů v oblasti restauračních zařízení, vývoj jejich počtů a požadavků klientely.

Časové ohraničení strategických cílů je v literatuře rozděleno na cíle střednědobé (5 let) a dlouhodobé (10 až 15 let). Ovšem v době radikálních ekonomických změn, kterých jsme svědky v České republice i jinde ve světě a ekonomické nejistoty, která z těchto změn vyplývá, je možné pozorovat, že i společnosti již dostatečně etablované na trhu se nyní spíše strategické cíle soustředí spíše na cíle krátkodobé.

## **6.1 Operativní plány po založení společnosti**

Protože společnost Y2K Systems s.r.o. ve své podstatě nabízí stávající služby na již existujícím trhu, musí se ve fázi těsně následující po založení společnosti zaměřit spíše než na inovativní změny ve svém portfoliu služeb na zabránění části tržního podílu a etablovat se do povědomí potenciálních zákazníků.

Proto je třeba hned v začátku podnikání klást důraz na marketingové nástroje, což dopomůže k získávání nových zákazníků z řad provozovatelů nově otevřených restauračních zařízení. Díky tomu si společnost do budoucna zajistí reference potřebné k dalšímu rozvoji a hlavně expanzi do dalších částí republiky.

## **6.2 Plány střednědobého rozvoje**

Po dostatečném etablování společnosti je třeba přistoupit k modifikaci nabízených služeb a rozšíření portfolia nabízených produktů. Y2K Systems s.r.o. se chce ve střednědobém časovém horizontu zaměřit především na expanzi do dalších částí České republiky a založit v těchto místech dislokované pobočky. Zejména se jedná o oblast Moravy a severních Čech.

Dalším plánovaným cílem bude rozšíření produktového portfolia o hotelové rezervační systémy, díky čemuž dojde k vytvoření zajímavého balíčku služeb pro hotely s vlastní restaurační provozovnou.

Celkové střednědobé strategické plány by se v bodech daly charakterizovat následovně:

- Zvýšení tržního podílu získáním zákazníků konkurenčních společností
- Konkurence skrze sofistikovanější služby
- Expanze na trh s hotelovými informačními systémy
- Expanze na trh s informačními systémy pro maloobchody
- Zřízení internetového obchodu specializující se na hardware
- Založení poboček společnosti v Brně a Liberci.

Během rozvoje společnosti bude také kladen důraz na neustálé vylepšování systémových vlastností nabízených softwarových nástrojů díky kooperaci s novými i stávajícími zákazníky.

Protože tyto strategické plány budou z hlediska kapitálu poměrně náročné, bude se společnost Y2K Systems s.r.o. ucházet o účast v některém z programů na podporu

malého a středního podnikání Českomoravské záruční a rozvojové banky. Dále společnost plánuje zahájit hledání vhodného investora, který by majetkově vstoupil do firmy a byl přínosem pro plánovanou expanzi. Rovněž do budoucna nelze vyloučit možnou kooperaci se společností specializující se na prodej a vývoj hotelových informačních systémů nebo přímo výrobcem tohoto softwaru za účelem snadnější penetrace tohoto tržního odvětví.

## **7 Marketingový mix**

### **7.1 Produkt (Product)**

Společnost Y2K Systems s.r.o. jako svůj hlavní produkt nabízí restaurační pokladní systém ve třech verzích, přičemž základní jádro systému bude pro všechny verze totožné. V nabídce bude možnost zakoupit tento software samostatně nebo s některou z doplňkových služeb.

Volitelně je možné systém rozšířit o mobilní jednotky, což jsou kapesní počítače PDA, které bezdrátově komunikují a synchronizují se s hlavním terminálem. Tento prvek je velkým přínosem zejména pro provozovatele s letními zahrádkami, terasami apod. který usnadňuje práci personálu a zároveň velmi znatelně urychluje proces obsluhy zákazníka.

Tento pokladní software pro svou vysokou funkčnost a intuitivní ovládání patří ke špičce profesionálních pokladních systémů pro restaurace, které jsou v současné době nabízeny. Podporovány jsou verze operačního systému Windows XP, Vista a 7 v kombinaci s použitím databázi SQL Firebird, která se v dlouhodobém používání osvědčila pro svojí integritu a stabilitu.

Velkou devizou je plně integrované systémové ovládání přes dotykovou jednotku se zachováním možnosti ovládání přes klávesnici a myš. Přihlášení obsluhy může být pevně nastaveno nebo lze využít moderní systém přihlašování přes elektromagnetické čipy.

Uživatelské rozhraní systému je rozděleno na část manažerskou a část pro personál, přičemž přístup do funkcí systému jsou z personální části striktně omezeny, aby nemohlo docházet k prepisování účtů apod. Manažerská část umožňuje a zároveň značně usnadňuje správu restauračního zařízení díky pravidelným reportům o stavu tržeb, zásob a vytíženosti obsluhujícího personálu.

Mezi další funkce pokladního systému patří:

- On-line správa systému přes systém vzdálené plochy
- Dokonalé přizpůsobení grafických prvků a jejich rozmístění
- Nastavení receptur s okamžitým odečítáním surovin ze skladů
- Rozdělení účtů na běžné, personální, soukromé

- Implementace akčních slev, jako např. happy hour
- Podpora věrnostních zákaznických karet
- Ovládání dotykem nebo přes klávesové zkratky
- Adresáře dodavatelů integrované k jednotlivým položkám

### **Varianta SW**

Při zakoupení této varianty obdrží zákazník pouze instalační cd s restauračním pokladním systémem a návodem k použití. Po konzultaci je možné do programu doplnit další funkce podle zákaznickových přání.

### **Varianta SW&HW**

Tato varianta zákazníkovi nabízí softwarovou část restauračního pokladního systému doplněnou o veškeré potřebné hardwarové periferie nutné pro optimální funkci systému jako celku. V tomto případě bude stanovena výhodnější cena softwaru než pro případ varianty SW. Díky těsné spolupráci se společností P.V.A. systems s.r.o., výhradním dodavatelem periférií, bude zákazník moci využít i velice příznivých cen hardwaru.

Konkrétní nabídka hardwaru bude vyhotovena a zákazníkovi předložena až po osobní konzultaci a bude reflektovat zákazníkovi požadavky a osobní preference.

Pokud není zákazníkem stanoveno jinak, je dodáváný hardware bez nainstalovaného pokladního systému s tím, že zákazník si hardware zprovozní a potřebné programové vybavení nainstaluje samostatně po jeho doručení. Za příplatek je možné využít nabízenou implementaci systému, kdy bude objednávka doručena ve stavu ready-to-go, tedy v počítačích bude nahrán veškerý software, vyřízeny všechny programové licence.

### **Varianta All inclusive**

Tuto variantu je možné označit jako řešení restauračního pokladního systému na klíč. Zahrnuje implementaci systému u zákazníka včetně následného proškolení personálu i managementu.

Personál je zevrubně seznámen se všemi funkcemi v pokladní části systému formou přednášky a v následující praktické části jsou v systému demonstrovány jednotlivé modelové situace od jednoduchého přihlášení a odhlášení z systému až po úkony složitější, jako např. storno objednávky nebo dělení účtu. Na závěr školení je personálu věnován prostor pro případné dotazy.

Manažerské části programu je vzhledem k její rozsáhlosti věnována větší pozornost. Předmětem zaškolení je v první řadě kontrolní část systému, která zahrnuje vytváření uzávěrky pokladny, inventury a vypořádání manka. Druhá část zaškolení se týká správy provozu restaurace, kam spadá údržba databáze, zadávání nových položek do sortimentu, přidávání nových receptur apod.

## 7.2 Cena (Price)

Ceny nabízených produktů a služeb byly stanoveny po pečlivé analýze cen hlavních dodavatelů a cen konkurenčních produktů. Ceny uvedené v ukázkovém katalogu ovšem nemají závazný charakter, protože u takto specifického produktu, jakým pokladní restaurační systémy bezesporu jsou, je možné stanovit definitivní cenovou nabídku až po konzultaci se zákazníkem. Tato cenová kalkulace pak zohledňuje celkový rozsah zakázky, tj. počet pokladních míst a také časovou náročnost implementace systému včetně případného školení personálu. Na zákazníkově je potom konečné rozhodnutí, zda tato nabídka z hlediska financí odpovídá jeho představám.

Společnost Y2K Systems s.r.o. nemá v plánu vést konkurenční boj formou dumpingových cen, spíše se bude zaměřovat na nadstandardní kvalitu poskytovaných produktů a služeb.

### Varianta SW

Při zvolení této varianty zákazník obdrží pouze instalační cd se zvolenou verzí restauračního pokladního systému s časově neomezenou licencí, informační brožuru a návod k instalaci a obsluze programu. Ceny jednotlivých verzí uvádí následující tabulka:

Tab. č. 2: Cena jednotlivých verzí pokladního systému

| Verze software | Cena      |
|----------------|-----------|
| Basic          | 11 000 Kč |
| Standard       | 14 000 Kč |
| Platinum       | 18 000 Kč |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Ze zvolených cen je patrné, že základní verze Basic se svojí cenou řadí k vyššímu průměru na trhu s restauračními pokladními systémy. Konkurenční společnosti sice mají ve své nabídce pokladní systémy již za cca 7 tis. Kč, avšak jde o funkčně velmi

omezenou variantu, kterou nelze přímo srovnávat s verzí Basic. Společnost Y2K Systems s.r.o. navíc na základě průzkumu trhu očekává, že zákazníci budou volit spíše vyšší verze systému, které za relativně zanedbatelný cenový rozdíl nabízejí mnohem vyšší užitnou hodnotu.

Pokud dojde k přímému porovnání funkční výbavy verze Platinum s funkcemi konkurenčních systémů, dojdeme k závěru, že stejně vybavený restaurační pokladní systém nabízí konkurence za cenu od 20 tis. Kč. Hlavní argumentem, který by měl oslovit potenciální zákazníky, bude právě výhoda, kdy zákazník pouze u tohoto produktu obdrží bezkonkurenční poměr ceny a užitné hodnoty.

### **Varianta SW+HW**

Tato varianta společně s variantou All inclusive bude zákazníkům doporučována nejčastěji. Je pravdou, že každý zákazník rád nakoupí co nejlevněji, ovšem v případě restauračních pokladních systémů není těžké doložit skutečnost, že nejlevnější ne vždy implikuje nejvýhodnější.

Pro variantu SW+HW by se zákazník měl rozhodnout zejména z následujících důvodů. Oproti variantě SW obdrží software za výhodnější cenu a bude si moci nakonfigurovat veškerý hardware podle svých přání nebo finančních možností. Navíc i na hardware budou poskytnuty nižší ceny než u konkurence, která zatím žádné takové zvýhodnění nenabízí. Na veškerý hardware samozřejmě bude poskytnuta standardní záruka. Rámcové cenové kalkulace uvádí tabulka č. 3.



Tab. č. 3: Ilustrativní cenové kalkulace varianty SW+HW

| Kalkulace 1  | Cena      |
|--|-----------|
| Pokladní restaurační systé ve verzi Standard   | 40 000 Kč |
| Dotyková konzole s 15" dotykovým displejem a výkonným počítačem Pentium DualCore 1.9GHz /160GB HDD       |           |
| Termální pokladní tiskárna   |           |
| Zálohovací USB flash disk  |           |
| Záložní zdroj pro případ výpadku dodávek el. energie   |           |
|  |           |
| Kalkulace 2  | Cena      |
| Pokladní restaurační systé ve verzi Basic  | 30 000 Kč |
| Počítač DELL Intel Celeron 2.66GHz/512MB RAM,40GB HDD s operačním systémem Windows XP                    |           |
| Dotykový monitor X-Touch 14"   |           |
| Termální pokladní tiskárna   |           |
| Zálohovací USB flash disk  |           |
| Záložní zdroj pro případ výpadku dodávek el. energie   |           |
| Kalkulace 3  | Cena      |
| Pokladní restaurační systé ve verzi Platinum   | 50 000 Kč |
| Dotykový terminál s 15" dotykovým displejem a výkonným počítačem Pentium DualCore2 Duo 2.3GHz /160GB HDD |           |
| Termální pokladní tiskárna   |           |
| Zálohovací USB flash disk  |           |
| Záložní zdroj pro případ výpadku dodávek el. energie   |           |
|  |           |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

### **Varianta All inclusive**

Varianta All inclusive vznikla rozšířením varianty HW+SW o prvky celkové implementace systému a proškolení obsluhujícího personálu. Společnost Y2K Systems s.r.o. předpokládá, že právě tuto variantu budou zákazníci preferovat. Cenová kalkulace této varianty bude mít dvě části. První částí bude kalkulace uvedená v tabulce č. 3 a v části druhé budou uvedeny cenové rozpisy pro školení personálu, práci programátora (zadávání konkrétních položek do databáze programu apod.) a pro implementaci systému. Druhou část kalkulace reprezentuje tabulka č. 4.

Tab. č. 4: Rozšiřující položky cenové kalkulace All inclusive

| Služba   | Cena        |
|--|-------------|
| Implementace systému                           | 950 Kč/hod  |
| Zakázková práce programátora                   | 1200 Kč/hod |
| Školení obsluhujícího personálu                | 500 Kč/hod  |
| Práce o svátcích, víkendu a mimo pracovní dobu | 850 Kč/hod  |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

### Servis

Ke všem variantám svých produktů nabízí společnost Y2K Systems s.r.o. telefonickou podporu hot line dostupnou v pracovní dny od 9 do 17 hodin a e-mailovou podporu dostupnou 24 hodin denně, 7 dní v týdnu.

Obě tyto služby jsou po dobu jednoho měsíce od zřízení systému poskytovány zdarma. Po uplynutí této doby je služba přístupná na základě sepsání smlouvy o servisní podpoře. Cena této servisní podpory byla stanovena na 1 tis. Kč měsíčně. Tato cena se ale může u konkrétních zákazníků lišit vzhledem k počtu pokladních míst apod.

### 7.3 Místo (Place)

V počáteční fázi podnikání není vzhledem k předmětu činnosti společnosti Y2K Systems s.r.o. bezpodmínečně nutné, aby si tato společnost zřídila či pronajala kancelářské prostory.

Vzhledem k výše zmíněné skutečnosti se pro společnost jako ideální jeví využít tzv. virtuální sídlo v Praze. Virtuálním sídlem rozumíme adresu, kterou má společnost zapsanou v obchodním rejstříku jako oficiální sídlo, kde ovšem nemusí být funkcionáři společnosti osobně přítomni. Zákonná povinnost fyzické přítomnosti podnikatele v sídle firmy byla z živnostenského zákona vyňata v novele z roku 2009. Podnikatel je povinen pouze na vyzvání státních orgánů zajistit vhodný prostor [12]. Této povinnosti není problém dostát, protože všichni poskytovatelé virtuálních sídel, kteří na trhu působí, nabízejí krátkodobý pronájem plně vybavených kancelářských prostor, doplněné službami sekretářky, občerstvením apod.

Mezi další služby, které lze u virtuálního sídla využít, patří:

- Upozornění na příchozí poštu e-mailem nebo sms
- Přijímání a přeposílání pošty
- Služby osobní sekretářky

- Přímé přesměrování telefonních hovorů
- Vedení účetnictví
- Asistenci při změně sídla

Prahu si společnost zvolila především z důvodu, že je centrálním městem České republiky a je zde nejvyšší koncentrace potencionálních zákazníků ve spojení s nejvyšší kupní silou obyvatel.

Vzhledem k tomu, že v horizontu 5 let společnost plánuje expandovat do dalších krajů republiky, s velkou pravděpodobností lze očekávat nutnost získání strategického investora. I z tohoto důvodu se Praha jeví jako vhodná lokalita, protože koncentrace potenciálních investorů je v této oblasti jedna z nejvyšších.

Po zkontaktování několika společností nabízejících služby virtuálního sídla se společnost Y2K Systems s.r.o. rozhodla využít nabídky od společnosti Novantis Corporation Limited, která disponuje následujícími parametry:

- Sídlo společnosti na adrese Tržiště 372/1, 11800 Praha- Malá Strana
- Udělení souhlasu s umístěním sídla
- Výpis z katastru nemovitostí
- Označení společnosti na budově v souladu s živnostenským zákonem
- Příjem poštovních a kurýrních zásilek
- Informační sms nebo e-mail při příchozích poštovních zásilkách
- Možnost příjmu telefonních hovorů a vzkazů jménem společnosti
- Možnost pronájmu jednacích prostor až pro 8 osob

Cena za tento základní balík služeb byla stanovena částkou 1190 Kč měsíčně s tím, že v případě sepsání smlouvy o poskytnutí sídla alespoň na 12 měsíců bude cena měsíčního pronájmu snížena na částku 990 Kč.

Smlouva o pronájmu sídla společnosti bude sepsána v sídle společnosti Novantis Corporation Limited na adrese Pobřežní 370/4, 186 00 Praha 4 – Karlín. K sepsání smlouvy je nutné doložit společenskou smlouvu a doklady totožnosti obou jednatelů. Zaplacení nájmu na 12 měsíců dopředu proběhne v hotovosti.

## 7.4 Propagace (Promotion)

### 7.4.1 Internet

Základním prvkem propagace každé společnosti jsou kvalitní webové stránky. Ty si nechá společnost Y2K Systems s.r.o. podle svých parametrů zpracovat na základě cenové nabídky (viz. tab. č. 5) , která vyhovuje stanoveným požadavkům z hlediska ceny i rozsahu.

Tab. č. 5: Obecná cenová kalkulace internetových stránek

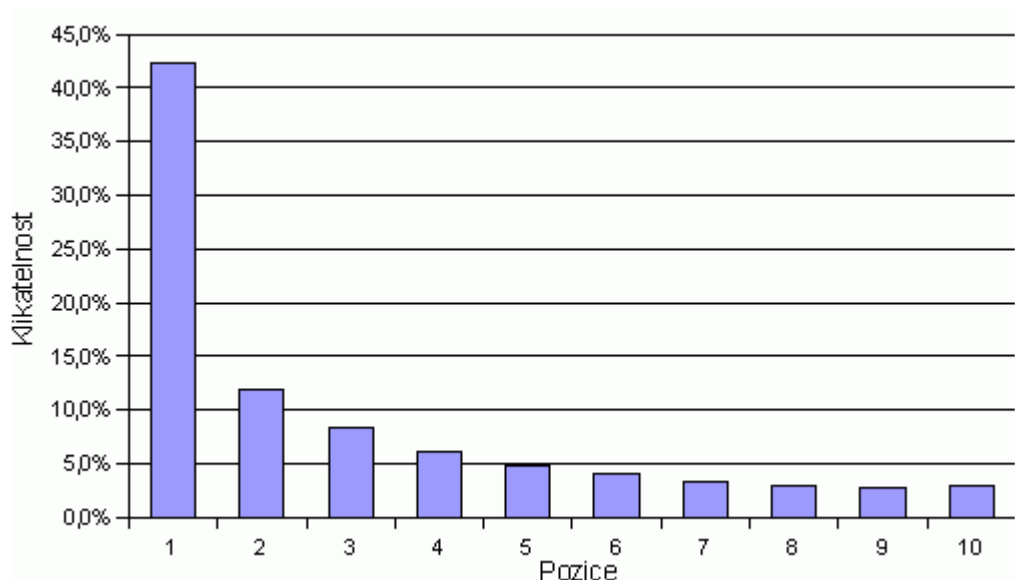
| Služba  | Cena         |
|---|--------------|
| Profesionální webová prezentace<br>Statické stránky – formátovaný text a obrázky<br>pomoc s tvorbou obsahu stránek - informační struktura, texty<br>atraktivní grafický design<br>optimalizace pro vyhledávače (SEO) pro přední pozice ve vyhledávačích | od 15 000 Kč |
| Jednoduché efektivní stránky<br>kompromis mezi Profesionální webovou prezentací a Webovou vizitkou<br>Statické stránky - formátovaný text a obrázky<br>optimalizace pro vyhledávače (SEO) pro přední pozice ve vyhledávačích                            | od 8 000 Kč  |
| Webová vizitka<br>Statické stránky - formátovaný text a obrázky   | od 3 000 Kč  |

Zdroj: [www.chciwww.cz/tvorba-webovych-stranek](http://www.chciwww.cz/tvorba-webovych-stranek), 2012

Na těchto pravidelně aktualizovaných webových stránkách, umístěných na doméně [www.pokladni-systemy.com](http://www.pokladni-systemy.com), bude přehledně zobrazená nabídka služeb a produktů, reference na spokojené zákazníky a základní informace o společnosti- sídlo a provozovna včetně mapy a kontaktní e-mailová adresa.

Webové stránky budou vytvořeny technologií Search Engine Optimization (SEO) a optimalizované pro vyhledávače Seznam a Google. Tím bude zajištěno zobrazování odkazu na tyto stránky na nejvyšších příčkách vyhledávačů, což povede k žádoucí pozornosti potenciálních zákazníků viz. obr. 1.

Obr. č. 1: Počty zobrazení internetových odkazů na základě jejich pozice



Zdroj: <http://www.chciwww.cz/zvyseni-navstevnosti-seo/co-znamena-seo>, 2012

Další uplatněná technologie bude Pay Per Click (PPC). Jedná se o vysoce efektivní druh reklamy, který zobrazuje krátký textový inzerát v síti webových stránek začleněných v PPC systému. Velkou devizou tohoto systému je skutečnost, že se za tuto reklamu neplatí paušální cena, ale pouze několik desítek haléřů za jednotlivá kliknutí (a tím zobrazení odkazovaných webových stránek). Tato reklama se zobrazuje v internetových článcích, které jsou tématicky spjaté s předmětem reklamy, takže je reálná šance zaujmout potenciálního zákazníka.

Parametry a ceny za užívání technologií SEO a PPC uvádí tabulka č. 6.

Tab. č. 6: Srovnání SEO a PPC

|     | Využití  | Kde se reklama zobrazí                  | Počet klíčových frází   | Návratnost investice                   | Obvyklá cena   |
|-----|--|---|-------------------------|--|--|
| SEO | propagace firmy a hlavního produktu            | Seznam, Google, Atlas, Centrum, MSN ... | obvykle 1 - 3           | velmi profitující v horizontu měsíců   | cca 3 - 12 tis. Kč jednorázově; údržba cca 300 - 3000 Kč měsíčně za přední pozice ve vyhledávacích |
| PPC | propagace všech produktů, sezónních akcí apod. | vyhledávače, ostatní stránky internetu  | desítky, stovky, tisíce | středně profitující už v horizontu dnů | cca 1 000 Kč jednorázově a 500 Kč až 10 000 Kč měsíčně platba za návštěvníky                       |

Zdroj: <http://www.chciwww.cz/zvyseni-navstevnosti-seo/>, 2012

## 7.4.2 Veletrhy

Mimo webových stránek bude společnost prezentovat své portfolio produktů a služeb na veletrzích tematicky souvisejících s restaurační činností. Prvním takovým veletrhem, kterého se bude společnost jako vystavovatel účastnit, bude 7. ročník veletrhu gastronomie a zařízení pro hotely a restaurace Top gastro konaný 7.-10. 2. 2013 v areálu výstaviště Praha Holešovice. Registrační poplatek za účast na veletrhu činí 2 tis. Kč. Ceny za pronájem výstavní plochy uvádí tabulka č. 7.

Tab. č. 7: Ceník výstavní plochy veletrhu Top gastro

| Ceník plochy                    | Plocha do 25 m <sup>2</sup> | Plocha nad 25 m <sup>2</sup> |
|---------------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| Kč/m <sup>2</sup> do 30.5.2011  | 1 300 Kč                    | 1 200 Kč                     |
| Kč/m <sup>2</sup> do 30.10.2011 | 1 400 Kč                    | 1 300 Kč                     |
| Kč/m <sup>2</sup> od 1.11.2011  | 1 500 Kč                    | 1 400 Kč                     |

Zdroj: <http://www.top-gastro.cz/pro-vystavovatele/cenik-vystavni-plochy.html>, 2012

### 7.4.3 Propagační brožury a letáky

Další formu oslovení potenciálních zákazníků představují propagační brožury a letáky. Ty bude společnost rozesílat provozovatelům nově otevřených i stávajících restauračních zařízení a bude se jimi prezentovat na veletrzích a obchodních schůzkách.

Brožury budou podobně jako webové stránky obsahovat přehled nabízených produktů a služeb, základní informace o společnosti a kontaktní informace.

Obsahem propagačních letáků bude kromě údajů o společnosti a kontaktního e-mailu především přehled funkcí nabízeného pokladního systému.

Celkový počet brožur bude činit 300 kusů a každá brožura se bude skládat z 10 barevných stran křídového papíru formátu A4. Počet letáků bude shodný s počtem brožur a každý leták bude barevně vytištěný na křídovém papíře formátu A3. Cenová kalkulace je uvedena v tabulce č. 8.

Tab. č. 8: Cenová kalkulace propagačních brožur

|               | Počet stran | Formát | Cena     |
|---------------|-------------|--------|----------|
| 1 brožura     | 10          | A4     |          |
| 300 brožur    | 3000        |        | 6 000 Kč |
| Počet plakátů | 300         | A3     | 1 500 Kč |

Zdroj: Vlastní zpracování na základě cenové nabídky společnosti Bílý slon s.r.o., 2012

## **8 Analýza zákazníků a konkurence**

### **8.1 Analýza zákazníků**

U jednotlivých zákazníků se analyzuje velké množství faktorů, které aktivně ovlivňují jejich rozhodování. Je důležité znát odpovědi na otázky:

- Jak efektivně oslovit zákazníka?
- Proč by si zákazník neměl zvolit konkurenční produkt či službu?
- Dokáže nabízený produkt splnit zákaznicka očekávání?

Na základě těchto otázek byl vypracován dotazník (viz. Příloha A) určený pro majitele a provozovatele restauračních zařízení. Jeho cílem bylo získat odpovědi na výše položené otázky a vysondovat, jaká část těchto zařízení používá ke svému provozu pokladní systém a jak jsou se současným systémem spokojeni, případně jaké další funkce by ocenili.

Do průzkumu se zapojilo celkem 66 restauračních zařízení různých cenových skupin a kapacit v Plzeňském kraji, Středočeském kraji a v Praze.

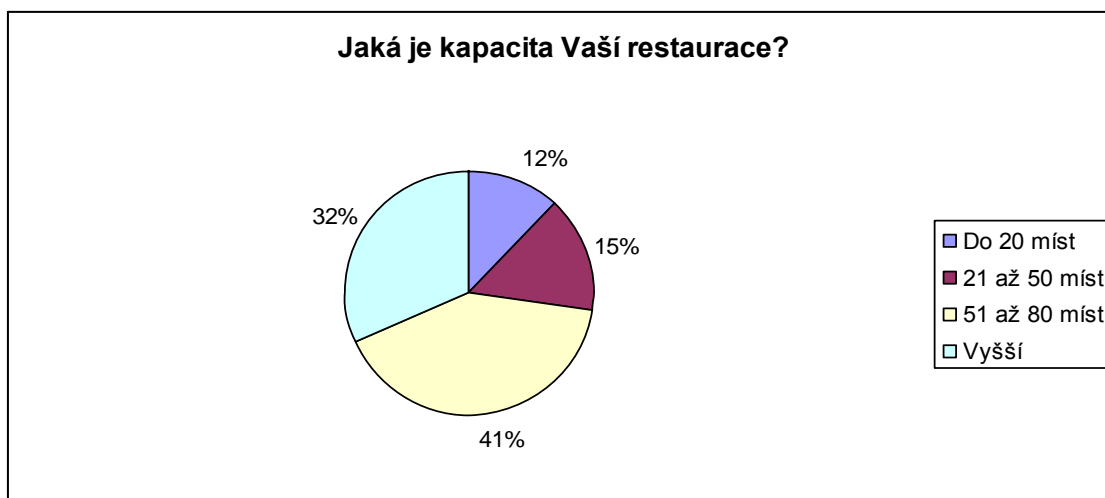
#### **8.1.1 Vyhodnocení dotazníkové akce**

Ze zkoumaného vzorku bylo 12% provozoven s kapacitou do 20 míst, 15% s kapacitou 21 až 50 míst, 41% s kapacitou 51 až 80 míst a 32% provozoven disponovalo kapacitou vyšší než 80 míst.

Provozovatelé podniků s kapacitou 50 a více míst se řadí mezi potencionální zákazníky společnosti Y2K Systems s.r.o. V menších provozech se výhody pokladních systémů nemusí uplatnit v celé své šíři a s tím je spojená i nižší ochota provozovatelů či vlastníků takových podniků investovat do pokladního systému.



Obr. č. 2: Vyhodnocení otázky: *Jaká je kapacita Vaší restaurace?*

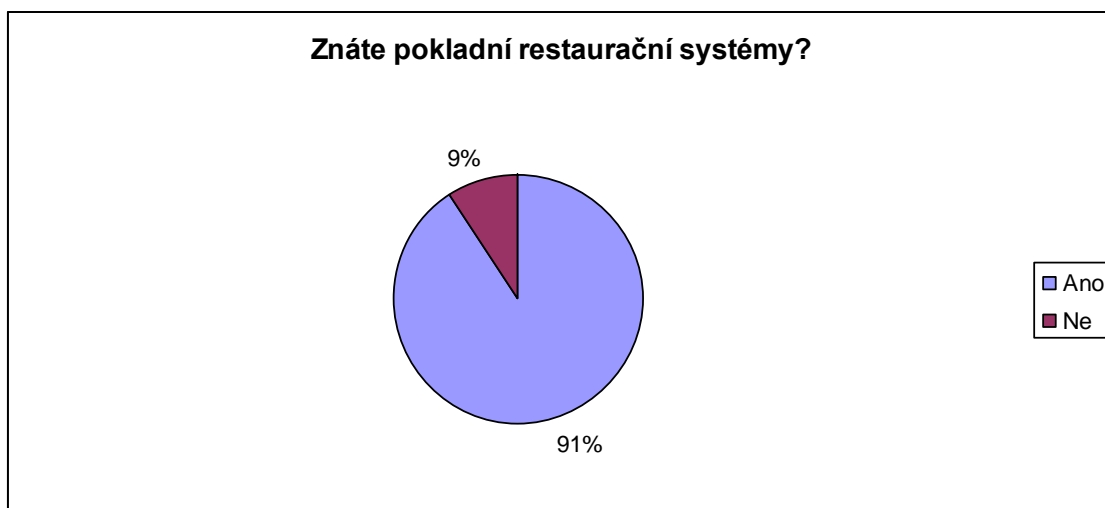


Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Na otázku „Znáte pokladní restaurační systémy?“ odpovědělo kladně celých 91% respondentů. Negativní odpověď zazněla pouze v 9% případů.

Z toho lze vyvodit, že drtivá většina provozovatelů restaurací, hospod, barů a jiných podobných podniků je seznámena s existencí restauračních pokladních systémů a existuje reálná šance, že se společnost na tomto segmentu trhu prosadí.

Obr. č. 3: Vyhodnocení otázky: *Znáte pokladní restaurační systémy?*

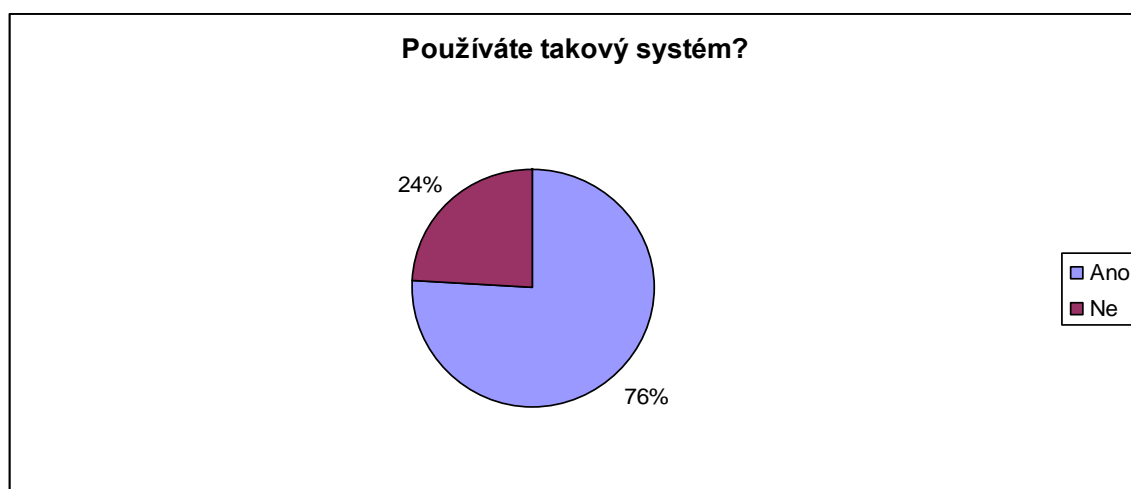


Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Podle průzkumu nějaký druh pokladního systému ve své provozovně využívá 76% respondentů. V 24% případů provozovatelé pokladní systémy nevyužívaly.

Procentuální výsledky odpovědí u této otázky z pohledu společnosti, která plánuje začít s podnikáním v oboru restauračních pokladních systémů, nevypadají příliš povzbudivě. Je to dané zejména tím, že většina restauračních podniků investuje do pokladního systému již v době, kdy zahajuje provoz. V počáteční fázi svého podnikání se proto společnost Y2K Systems s.r.o. musí zaměřit na nově otevírané provozy a pro ně realizovat své první zakázky.

Obr. č. 4: Vyhodnocení otázky: *Používáte takový systém?*



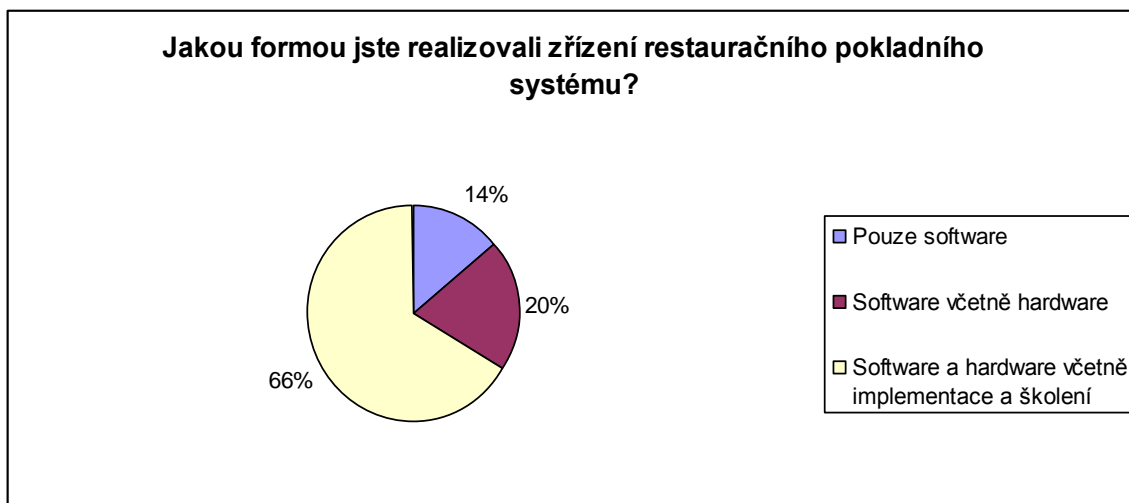
Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Na otázku „Jakou formou jste realizovali zřízení restauračního pokladního systému?“

Majitelé, kteří již ve své provozovně restaurační systém využívají, ho v 66% případů pořídili formou kompletní dodávky, zahrnující pokladní software, hardware a následnou implementaci včetně proškolení obsluhujícího personálu. 20% respondentů realizovalo objednávku pokladního systému formou softwaru společně s hardwarem a 14% dotázaných pořídilo pouze software.

Nejčastějším druhem zakázky týkající se pokladních restauračních systémů je realizace tzv. na klíč. Tuto možnost má v nabídce společnost Y2K Systems s.r.o. označenou jako All inclusive. Výsledky odpovědí u této otázky jsou důležité zejména pro odhad budoucích prodejů pokladních systémů a služeb k nim dodávaných.

Obr. č. 5: Vyhodnocení otázky: *Jakou formou jste realizovali zřízení restauračního pokladního systému?*

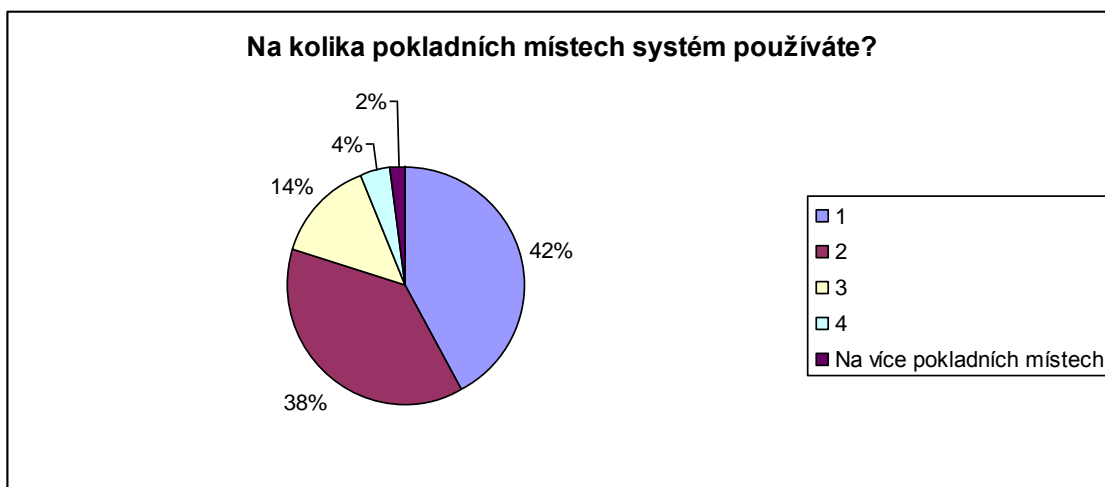


Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Pokladní systémy se nejčastěji využívají pouze na jednom pokladním místě, a to ve 42% případů. Dvě pokladní místa nalezneme v 38% restauračních zařízeních, tři ve 14%, čtyři ve 4% a více než čtyřmi pokladními místy disponují pouze 2% provozoven.

Z těchto odpovědí lze vyvodit, že zakázky na pokladní systém v 80% případů zahrnují zřízení jednoho až dvou pokladních míst. Na zakázky takového rozsahu není potřeba najímat externí pracovníky. Díky této skutečnosti může společnost kalkulovat s nízkými náklady související s personálním zajištěním zakázek.

Obr. č. 6: Vyhodnocení otázky: *Na kolika pokladních místech systém používáte?*

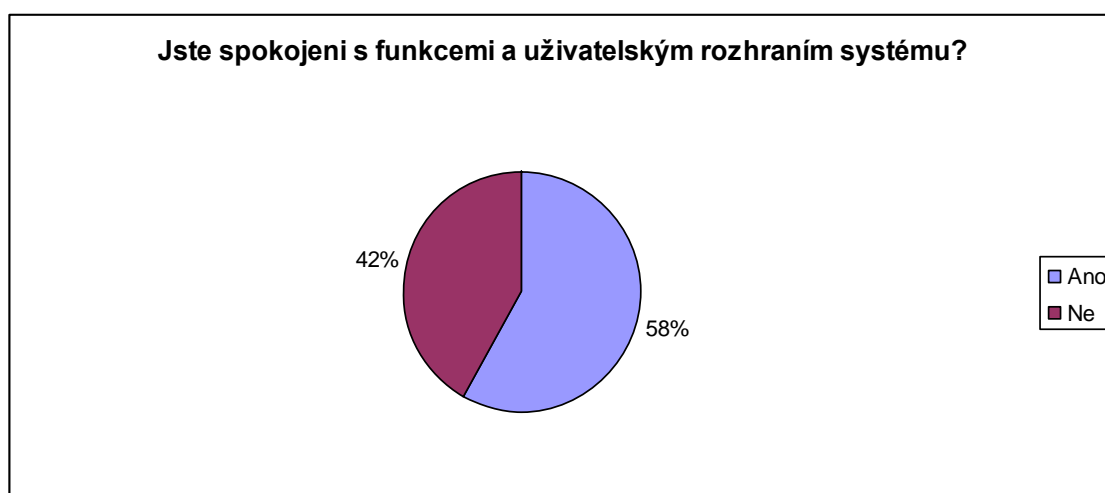


Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Na otázku „Jste spokojeni s funkcemi a uživatelským rozhraním systému?“ odpovědělo kladně 58% dotázaných. 42% respondentů se vyjádřilo negativně.

Z těchto odpovědí je patrné, že existuje reálná šance s pokladním systémem uspět i u zákazníka, který již restaurační pokladní systém ve své provozu využívá. 42% respondentů projevilo nespokojenost se stávajícím pokladním systémem a v některých případech se jednalo nespokojenost tak velkou, že by mohla vést ke změně využívaného restauračního pokladního systému. Pro oslovení těchto zákazníků je ovšem nutné disponovat určitými zkušenostmi z realizace takových zakázek, což pro začínající společnost může představovat jistou překážku.

Obr. č. 7: Vyhodnocení otázky: *Jak jste spokojeni s funkcemi a uživatelským rozhraním?*

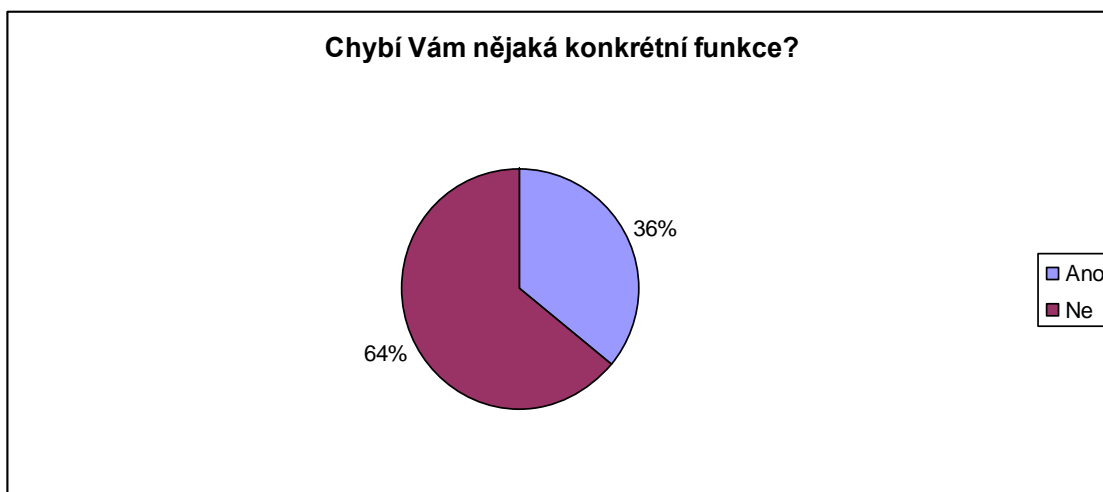


Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Na další dotaz „Chybí Vám nějaká konkrétní funkce?“ odpovědělo kladně 36% dotázaných. Negativní odpověď zazněla v 64% případů.

Více než jedna třetina všech uživatelů restauračních pokladních systémů je nespokojena s nabídkou funkcí, kterými disponuje jejich systém. To je příležitost pro společnost Y2K Systems s.r.o., protože ta nabízí vysoce adaptabilní software, který je možné doplnit a celou řadu funkcí tak, aby měl zákazník k dispozici komplexní nástroj pro správu svého restauračního zařízení.

Obr. č. 8: Vyhodnocení otázky: *Chybí Vám nějaká konkrétní funkce?*



Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

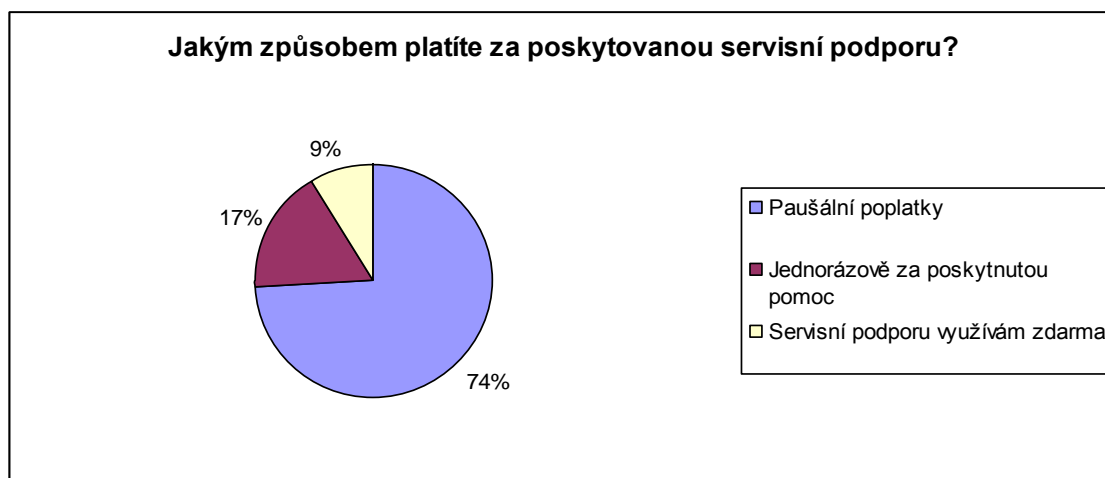
Mezi nejčastější odpověď na zadání „Specifikujte, která funkce by měla být do systému včleněna.“ patřila funkce vzdálené plochy, díky které je možné se na terminál provozovny odkudkoliv připojit prostřednictvím internetové sítě. Druhou nejčastější odpovědí byla možnost propojení kamerového systému s restauračním pokladním systémem. Třetí odpovědí, která se často vyskytovala, byla funkce jednoduchého přepínání obsluhujícího personálu, aby bylo možné vymáhat hmotnou odpovědnost přímo od toho člena obsluhy, v jehož kompetenci byla.

Všechny tyto funkce jsou restauračním pokladním systémem, který společnost Y2K Systems s.r.o. nabízí, podporovány.

Z analyzovaného vzorku 74% dotázaných platí za poskytování servisní podpory formou paušálních poplatků. 17% jich platí jednorázově za poskytnutou pomoc a 9% respondentů servisní podporu využívá zdarma.

Vysoké procentuální zastoupení platby paušálních poplatků je pro společnost Y2K Systems s.r.o. impulsem, aby tento způsob zpoplatnění služeb zavedla do svého portfolia nabízených služeb.

Obr. č. 9: Vyhodnocení otázky: *Jakým způsobem platíte za poskytovanou servisní podporu?*

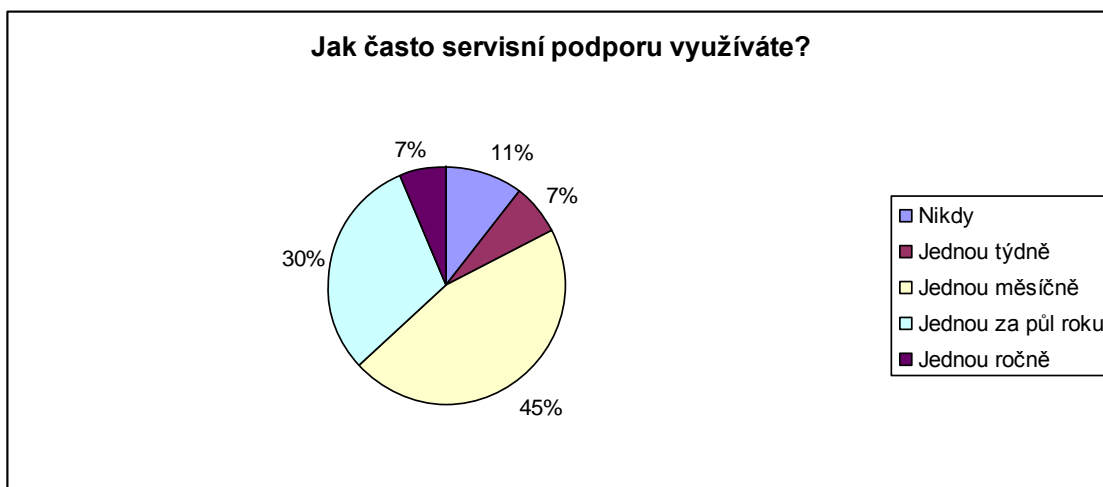


Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Největší množství respondentů (45%) využívá služeb servisní podpory jednou měsíčně. 30% tuto službu využívá jednou za půl roku, 7% jednou týdně a 7% jednou ročně. 11% dotázaných služeb servisní podpory nevyužívá vůbec.

Úkolem této otázky bylo zjistit, na jak velké zatížení strukturovat e-mailovou a především telefonickou podporu hot-line. Z výsledků vyplynulo, že téměř polovina všech uživatelů pokladních restauračních systémů využívá tyto druhy servisní podpory sporadicky. Proto není nezbytně nutné angažovat zaměstnance, který by měl tuto servisní podporu ve své kompetenci, ale bude dostačující, když tyto funkce budou vykonávat oba jednatelé společnosti.

Obr.č. 10: Vyhodnocení otázky: *Jak často servisní podporu využíváte?*



Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

## 8.2 Analýza konkurence

Při zběžném pohledu na množství firem podnikajících s pokladními systémy by se mohlo zdát, že v tomto segmentu trhu panuje převis nabídky nad poptávkou. Při bližším zkoumání je ale jasně patrné, že mezi nabízenými systémy existuje značná diverzita. Ta se týká zejména zaměření, funkční výbavy a post-prodejní podpory těchto systémů.

Na základě analýzy konkurence si společnost stanovila potenciálně největší konkurenty působících v Praze a západních Čechách. Jsou jimi společnosti:

- APLS Praha s.r.o.
- ASW Systems s.r.o.
- TPC spol. s r.o.
- CÍGLER SOFTWARE West s.r.o.
- Alto Praha s.r.o.

Tyto společnosti byly za nejvážnější konkurenty vybrány, protože charakter jimi nabízených služeb a produktů nejvíce odpovídá společnosti Y2K Systems s.r.o., tzn. nabízejí pokladní restaurační software s celou škálou návazných služeb.

## **APLS Praha s.r.o.**

Tato společnost působí na českém trhu od roku 1995 a od roku 2002 působí také na Slovensku. Zabývá se distribucí a vývojem pokladního systému pro obchody a restaurace, který nabízí pod obchodním názvem WinShop. Tento software nabízí ve třech modifikacích:

- WinShop std. pro menší a střední maloobchodní provozovny
- WinShop SQL pro střední a větší obchodní organizace
- WinShop std. GASTRO pro střední a velké restaurace a kavárny

Na svých webových stránkách společnost uvádí, že tento systém je v provozu na více než 3000 pokladních místech po celé ČR a na Slovensku. Bohužel neuvádí podíly jednotlivých modifikací svých pokladních systémů.

WinShop GASTRO je nabízen ve třech formách. Jejich popis a ceny uvádí tabulka č. 9

Tab. č. 9: Nabízené formy restauračního pokladního systému WinShop

| Varianta   | Cena      |
|--|-----------|
| Samostatná registrační pokladna s pokladní zásuvkou pro bistra nebo malé restaurace. Umožňuje prodej zboží, tisk účtenek, evidenci prodaných položek, evidenci prodávajících. Neobsahuje program pro vedení skladového hospodářství.   | 20 000 Kč |
| Samostatná restaurační registrační pokladna propojená s PC a pokladní systéme WinShop. Dostačuje všem potřebám bistra nebo malé restaurace. Umožňuje prodej zboží, tisk účtenek i faktur, evidenci nakoupených i prodaných položek, evidenci odběratelů i dodavatelů. Obsahuje program pro vedení skladového hospodářství.   | 40 000 Kč |
| Samostatná počítačová restaurační pokladna s dotykovou obrazovkou, pokladní tiskárnou, tiskárnou pro kuchyni nebo pro bar a pokladním systémem WinShop pro střední a velké restaurace a kavárny. Řešení umožňuje prodej zboží, tisk účtenek i objednávek pro kuchyň nebo na bar, tisk předúčtů, používání věrnostních karet, evidenci tržeb, evidenci nakoupených i prodaných položek, rychlou inventarizaci zásob, evidenci odběratelů i dodavatelů. Majitelům nebo vedoucím provozoven umožňuje nastavit uživatelům přístupová práva k jednotlivým modulům pokladního systému, oprávněným uživatelům poskytuje statistické informace o pohybech nebo obrátkovosti zásob. Umožňuje přípravu receptur a provádání kalkulací. | 80 000 Kč |

Zdroj: [www.pokladny.com](http://www.pokladny.com), 2012



Ceny služeb (práce, servis a školení) se odvíjejí od toho, zda zákazník se společností uzavřel smlouvu či nikoliv. Cenový rozpis obsahuje tabulka č. 10.

Tab. č. 10: Cenové kalkulace služeb

| Bez smlouvy  | Cena          |
|--|---------------|
| SW a HW práce u zákazníka                                      | 950 Kč/hod    |
| Zakázková práce programátora                                   | 1500 Kč/hod   |
| Telefonická konzultace přes HOTLINE oddělení                   | 750 Kč/hod    |
| Práce o svátcích, víkendu a mimo pracovní dobu 1 přírážka 50 % |               |
| Doprava - mimo Prahu   | 9 Kč/km       |
| Doprava - po Praze   | 200 Kč        |
| Se smlouvou  |               |
| SW ostatní a HW práce u zákazníka                              | 650 Kč/hod    |
| Zakázková práce programátora                                   | 950 Kč/hod    |
| Telefonická konzultace, vzdálený přístup                       | V ceně služby |
| Převod sw licence na jiný subjekt                              | V ceně služby |
| Roční upgrade nové verze software                              | V ceně služby |
| Práce o svátcích, víkendu a mimo smluvní dobu                  | 850 Kč/hod    |
| Doprava - mimo Prahu   | 9 Kč/km       |
| Doprava - po Praze   | 200 Kč        |
| Servisní smlouva o softwarové podpoře za provozovnu            | 1500 Kč/měs   |

Zdroj: www.pokladny.com, 2012

### **ASW Systems s.r.o.**

Společnost ASW Systems s.r.o. vznikla v roce 1994, zabývá se vývojem a instalacemi softwaru pro restaurace. Od roku 2007 je autorizovaným členem Asociace hotelů a restaurací České republiky. Svůj pokladní restaurační systém, který je v nabídce vlajkovým produktem, prodává pod jménem Septim a v současné době ho využívá např. řetězec restaurací Potrefená husa nebo kavárenský řetězec CrossCafé.

Jako doplňující produkty k pokladnímu restauračnímu systému společnost vyvíjí a distribuuje informační systém pro vedení a správu sportovních zařízení a fitness nebo hotelový rezervační systém Protel.

Systém Septim je nabízen ve funkčně omezené verzi Septim2GO, která neobsahuje manažerské funkce a ve verzi Septim 3.1, která v nejvyšší verzi disponuje i funkcí skladového hospodářství. Přehled jednotlivých verzí systému a jejich funkcí uvádí tabulka č. 11.

Tab. č. 11: Verze systému Septim, jejich funkce a ceny

| Verze   | Cena      |
|---|-----------|
| Septim2GO<br>základní modul včetně skladové evidence a podpory slevových karet                                  | 19 900 Kč |
| Septim 3.1<br>moduly Manažer a Pokladna<br>provozní statistiky  | 21 900 Kč |
| Septim 3.1+<br>moduly Manažer a Pokladna<br>provozní statistiky<br>kompletní skladové hospodářství<br>Inventory | 39 900 Kč |

Zdroj: [www.septim.cz/cenik](http://www.septim.cz/cenik), 2012

Servisní podpora je nabízena za paušální poplatek, jehož cena začíná na částce 1 600 Kč/měsíc.

### **TPC spol. s r.o.**

TPC spol s r.o. vznikla v roce 1996. Od tohoto roku se zabývá prodejem hardware. V roce 2005 se začíná specializovat na řešení pokladních systémů na klíč a jako hlavní produkt svého portfolia má v nabídce pokladní systém Agnis. Tento systém je podle referencí uvedených na webových stránkách společnosti v současné době nasazen na více než 500 pokladních místech po celé České republice.

Pokladní systém Agnis je zákazníkovi nabízen na míru. To znamená, že primární verze systému je na základě osobní konzultace se zákazníkem rozšířena o celou řadu příplatkových doplňujících funkcí tak, aby splňovala všechny jeho požadavky a aby zároveň neplatil za funkce, které nevyužívá. Software není možné zakoupit samostatně, ale pouze jako celek s hardwarem.

Cena primární verze je stanovena na 15900 Kč. Tato částka zahrnuje optimální hardware pro chod systému integrovaný do modulu s dotykovou obrazovkou pro práci offline. Cena software v nejvyšší funkční výbavě pro práci online (včetně hardware) se pohybuje na hranici 70 tis. Kč za jedno pokladní místo.

Podporu svého pokladního restauračního systému nabízí společnost na základě uzavření smlouvy na dobu určitou. Ceny za podporu formou telefonní linky přístupné v pracovní dny od 8 do 17 hodin začínají od 1300 Kč/měsíc. Možné je rozšíření o řešení problému skrze tzv. vzdálenou plochu za 1500 Kč/měsíc.

## **CÍGLER SOFTWARE West s.r.o.**

Tato společnost vznikla v roce 1999 v Brně. V Plzeňském kraji působí od roku 2000. Těžiště produktového portfolia tvoří ekonomický systémy Money a jejich servis. Jako doplňující produkt společnost nabízí pokladní restaurační systém Conto fungující na SQL databázi.

Tento software je možné zakoupit ve verzi Conto Basic, Standard a Max.

Tab. č. 12: Verze a ceny pokladního restauračního systému Conto

| Varianta  | Cena      |
|---|-----------|
| Conto Basic<br>Verze pro malé restaurace. Podporuje tisk účtenek a evidenci prodaných položek.  | 6 900 Kč  |
| Conto Standard<br>Verze pro středně velké restaurace. Podporuje tisk účtenek a faktur, databázi dodavatelů a evidenci pohybů položek v sortimentu.                          | 8 900 Kč  |
| Conto Max<br>Verze pro středně velké restaurace. Umožňuje tisk účtenek i objednávek, evidenci tržeb a podporu věrnostních karet. Obsahuje databázi dodavatelů i odběratelů. | 10 900 Kč |

Zdroj: [www.moneyplzen.cz/conto](http://www.moneyplzen.cz/conto), 2012

K samotnému pokladnímu restauračnímu systému společnost nabízí možnost zakoupení vhodného hardware od dotykových obrazovek až po tiskárny účtenek na e-shopu [www.eshop.moneyplzen.cz](http://www.eshop.moneyplzen.cz). Zvýhodnění cen hardware při zakoupení pokladního systému není nabízeno.

Podporu svých produktů společnost Cíglér Software West s.r.o. nabízí svým zákazníkům zdarma formou telefonní linky a e-mailu.

## **Alto Praha s.r.o.**

Společnost Alto Praha spol. s r.o. vznikla v roce 1993 a od této doby se zabývá vývojem a distribucí restauračních pokladních systémů a informačních systémů pro hotely a obchody.

V referencích je uvedeno, že pokladní systém Food600 je v současnosti provozován na více než 300 pokladních místech v České republice a na Slovensku. Mezi

nejvýznamnější uživatele tohoto systému patří hotely Hilton-Atrium a Diplomat Praha, které ho provozují ve svých hotelových restauracích.

Food600 je nabízen ve formě jednotlivých modulů, které je možné zakoupit samostatně nebo v kombinaci. Funkce jednotlivých modulů a jejich ceny jsou uvedeny v tabulce č. 13.

Tab. č. 13: Moduly pokladního systému Food600

| Modul  | Cena      |
|--|-----------|
| <b>Pokladna</b><br>Umožňuje markovat objednané jídla a nápoje a tisk objednávkových bloků v reálném čase. Podpora platby v hotovosti, kreditní kartou nebo na úvěr. Provoz je možný ve speciálních režimech typu švédský stůl, menu a personální strava. Modul je možné rozšířit o přenosné bezdrátové terminály. Uzávěrka funguje i jako report o stavu zásob, tržeb statistik jednotlivých členů personálu.  | 14 900 Kč |
| <b>Hlavní sklad</b><br>Eviduje pohyb materiálu na hlavním skladě a v meziskladech- příjmy, výdeje, převodky na příruční sklady. Umožňuje slučování skladových karet zboží podobného charakteru s průměrkováním jejich cen.   | 9 900 Kč  |
| <b>Manažer</b><br>Provádí veškeré operace s materiálem jako hlavní sklad, navíc poskytuje možnost automatického odtížení podle prodeje zboží. Poskytuje potřebné doklady a dokáže evidovat i polotovary a rozvařená jídla. Každému výrobnímu a odbytovému středisku by měl být i z důvodů distribuce hmotné odpovědnosti jednotlivým pracovníkům přiřazen jeden tento modul.   | 19 900 Kč |
| <b>Cenař</b><br>Pořizuje a spravuje kalkulace, připravuje jídelní lístky, přehledné ceníky a další sestavy, určuje prodejní ceny kalkulací, vystavují příjemky a výdejky. Správa receptur v rámci celého systému je centrální a uživatel pouze rozhoduje, na kterou pokladnu bude konkrétní receptura umístěna a za jakou cenu. V rámci tohoto modulu se nastavují i přístupová práva obsluhy systému a připravují veškeré statistiky a výstupy do dalších subsystémů. | 19 900 Kč |

Zdroj: [www.altopraha.cz](http://www.altopraha.cz), 2012

V nabídce společnosti je i vytvoření pokladního systému na klíč, kdy po konzultaci se zákazníkem a stanoveních potřebných modulů je sestavena cenová kalkulace včetně hardware, kabeláže a celkové implementace systému.

Součástí této kalkulace je i ceník podpory produktů, jehož součástí je i školení obsluhujícího personálu a servis dostupný 7 dní v týdnu 24 hodin denně. Ceny těchto služeb se odvíjejí od složitosti a rozsahu zakázky.

### **8.3 SWOT analýza**

Tato základní analytická metoda se v praxi velmi často využívá ke zhodnocení pozice podnikatelského subjektu na trhu a pro tvorbu podnikatelské strategie. Posuzuje různé faktory z hledisky silných a slabých stránek podnikatelského záměru. Dalším aspektem swot analýzy je posouzení potenciálních příležitostí a hrozeb plynoucích ze způsobu realizace podnikatelského záměru [3].

Výsledkem jsou výstupní informace poskytující návod, jakým směrem dál rozvíjet podnikatelskou činnost, jak využít stávajících výhod proti konkurenci a eliminovat hrozby. V případě swot analýzy společnosti Y2K Systems s.r.o.

#### **Silné stránky**

- Rozsáhlá nabídka od samotného pokladního software až po řešení na klíč
- Tři varianty pokladního softwaru
- Zvýhodněné ceny při zakoupení softwaru a hardwaru
- Přímá vazba na velké dodavatele hardware
- Možnost dalšího přizpůsobení pokladních funkcí
- Těsná spolupráce na vývoji restauračního pokladního systému
- Individuální přístup k zákazníkovi
- V porovnání s přímou konkurencí nižší ceny
- Nízké fixní náklady na podnikatelskou činnost

#### **Slabé stránky**

- Nedostatečné reference
- Málo zkušeností v oboru realizace restauračních pokladních systémů
- Nízké povědomí o nabízených produktech a službách

- Finanční limity na propagaci
- Nižší standard poskytované poprodejní podpory

### **Příležitosti**

- Možnost navázání dalších produktů do portfolia (hotelové informační systémy aj.)
- Účast na veletrzích zaměřených na vybavení restaurací a hotelů
- Možnost kooperace s prodejci registračních pokladen
- Možné schválení fiskálního zákona

### **Hrozby**

- Ukončení spolupráce s dodavateli hardware a software
- Úbytek restauračních zařízení z důvodu nepříznivé ekonomické situace
- Pokles cen konkurenčních produktů a služeb

## 9 Plán personálního zjištění

Lidský kapitál patří spolu s konkurenčními výhodami mezi nejdůležitější faktory přímo ovlivňující úspěšné působení společnosti na trhu. Proto je důležité zvolit vhodnou personální strategii. Při tomto plánování se mj. stanovuje způsob nábory zaměstnanců, jejich hodnocení, rozmístění na pracovní pozice a v neposlední řadě také jejich další vzdělávání [4].

Vzhledem k předmětu podnikání a k nepravdělnosti zakázek není potřeba, aby společnost v počáteční fázi svého podnikání zaměstnávala pracovníky formou pracovního poměru. Nábor zaměstnanců do pracovního poměru je plánován na dobu, kdy bude společnost expandovat do dalších částí České republiky nebo dojde k významnému rozšíření portfolia nabízených služeb a produktů. Do té doby budou v případě rozsáhlejších zakázek zaměstnávání externí pracovníci z řad techniků na dohodu o provedení práce. U zakázek menšího rozsahu budou veškeré potřebné pracovní činnosti vykonávat jednatelé společnosti.

Nábor pracovníků do pracovního poměru je plánován z vnějších zdrojů. Nabídka pracovních pozic bude umístěna ve formě inzerátu na pracovní portály sprace.cz a jobs.cz. Zájemci, kteří projeví zájem o nabízenou pozici zašlou do sídla společnosti strukturovaný životopis. Na jejich základě bude uspořádáno výběrové řízení, které povedou oba jednatelé společnosti a kde bude ověřována správnost a pravdivost údajů uvedených v životopisech. Na konci výběrového řízení bude uchazečům sděleno, zda výběrovým školím prošli či nikoliv.

## 10 Finanční plán

### 10.1 Náklady spojené se založením podniku

Mimo základního kapitálu je pro úspěšné založení společnosti nutné uhradit celou řadu administrativních poplatků. Celkový souhrn těchto poplatků uvádí tabulka č. 14.

Z povinného základního kapitálu bude splacena jeho část ve výši 100 tis. Kč. Oba zakladatelé vloží na bankovní účet zřízený na jméno správce vkladu 50 tis. Kč ze svých prostředků.

Tab. č. 14: Přehled poplatků spojených se založením podniku

| Předmět poplatku   | Výše poplatku |
|--|---------------|
| Notářský zápis společenské smlouvy   | 6 000 Kč      |
| Zřízení a vedení bankovního účtu   | Zdarma        |
| Ověření podpisů na čestném prohlášení o splnění podmínek pro vykonávání funkce jednatele (2x)        | 100 Kč        |
| Výpis z rejstříku trestů (2x)  | 200 Kč        |
| Podpisový vzor jednatele (2x)  | 100 Kč        |
| Zápis dvou živnostenských oprávnění do živnostenského rejstříku                                      | 2 000 Kč      |
| Návrh na zahájení řízení ve věcech obchodního rejstříku za zápis podnikatele do obchodního rejstříku | 5 000 Kč      |
| Smlouva za roční pronájem virtuálního sídla  | 11 880 Kč     |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

### 10.2 Náklady spojené se samotnou podnikatelskou činností

Prvním předpokladem pro úspěšné podnikání na trhu s restauračními pokladními systémy jsou kvalitní webové stránky. Ty představují nezanedbatelný finanční výdaj, jelikož si je společnost nechá navrhnout a vytvořit od profesionální IT společnosti. Při splnění všech požadovaných parametrů je předpokládána cena 25 tis. Kč. K tomuto jednorázovému poplatku je nutné připočítat další měsíční poplatky za správu webových stránek, pronájem domény a internetovou reklamu PPC a SEO viz. kapitola 9.4.

Pro vyřizování administrativy a pro elektronickou komunikaci se zákazníky bude pořízen notebook Asus v ceně 10990 Kč. K tomu je nutné přičíst 7 tis. Kč za podnikatelskou licenci kancelářského balíčku Microsoft Office 2010 a 1500 Kč za podnikatelskou licenci antiviru Avast.



Dále je nutné zvolit vhodný telefonní tarif. Všichni tři mobilní operátoři působící v České republice mají v nabídce celou řadu telefonních tarifů pro firemní klientelu. Po důkladné konfrontaci nabídek si jednatelé společnosti Y2K Systems s.r.o. zvolili telefonní tarif operátora Vodafone s neomezeným voláním do všech sítí, sms zprávami a mobilním připojením k internetu za měsíční paušál ve výši 3094 Kč.

Další náklady ve výši 7500 Kč budou vynaloženy za propagační materiály definované v kapitole 9.4 Propagační brožury a letáky.

Společnost bude ke svému podnikání využívat osobní automobil Ford Focus C-Max. Silniční daň za využívání tohoto automobilu k podnikání činí 1800 Kč ročně. Automobil je v současné době součástí osobního majetku jednoho ze společníků a nepředpokládá se jeho převedení do hmotného majetku společnosti, neboť bude velkou měrou využíván i k osobním potřebám.

Do 3 let plánuje společnost zakoupení obdobného typu automobilu, který již bude do hmotného majetku zahrnut a bude financován formou leasingu.

Další finanční výdaje ve výši 25 tis. Kč jsou spojené s účastí na pražském veletrhu Top gastro, který se bude konat ve dnech 7.-10. 2. 2013. Společnost má v plánu pronajmout si výstavní plochu o velikosti 9 m<sup>2</sup> včetně stánku a jeho základního vybavení. Smlouvu o pronájmu je nutné uzavřít ještě do konce roku 2012 a stejně tak i uhradit pronájem.

### **10.3 Odhad finančních výsledků po prvním roce hospodaření**

Na základě výstupů z analýz nákladů, konkurence a zákazníků byl vypracován pesimistický, reálný a optimistický odhad finančních výsledků společnosti za první tři roky jejího působení na trhu.

Kalkulace byly vypracovány na základě výsledků dotazníkového průzkumu trhu, kterým se zabývá kapitola 8.1.1. Uvažované modelové zakázky pokladních tedy mají následující parametry:

- Jedno pokladní místo
- Varianta All inclusive, tedy software včetně hardware, implementace a školení
- Uzavření smlouvy o poskytování servisních služeb na 1 rok

## Pesimistický odhad

Pesimistický odhad předpokládá trvalou ekonomickou stagnaci české ekonomiky. V takovéto situaci se s největší pravděpodobností budou otevírat nová restaurační zařízení pouze v nízkých počtech. Zároveň ale nebude docházet ke snížení počtu fungujících a rentabilních restauračních provozů. Tento předpoklad potvrzují i údaje z krizových let 2008 a 2009, kdy se počet restauračních zařízení v České republice nijak dramaticky neredukoval.

Při takovém ekonomickém vývoji bude společnost své marketingové nástroje účelně zaměřovat na získání nových zákazníků z řad těch, kteří ve svém restauračním zařízení nějakou modifikaci pokladního systému využívají, ale nejsou s ním zcela spokojeni. Tito zákazníci si budou vědomi výhod, kterými pokladní systém disponuje a vzhledem ke své nespokojenosti zároveň nebude nemožné přesvědčit je k přechodu na jiný systém. Z výsledku průzkumu, kterým se zabývá kapitola 10.1, vyšlo, že nezanedbatelné procento z nich není se svým současným pokladním systémem zcela spokojeno.

Strukturu předpokládaných zakázek pro případ pesimistického odhadu uvádí tabulka č. 15. Počty realizovaných zakázek v jednotlivých letech jsou 4, 5 a 7. Růst počtu zakázek se očekává díky tomu, že společnost bude postupně získávat nové zkušenosti a hlavně reference, které jsou pro tento obor stěžejní.

Tab. č. 15: Předpokládaná struktura prodeje v prvních třech letech podnikání – Pesimistická varianta

| Produkt                        | Počet realizovaných zakázek |         |          |
|--------------------------------|-----------------------------|---------|----------|
|                                | I. rok                      | II. rok | III. rok |
| Pokladní systém verze Basic    | 2                           | 2       | 3        |
| Pokladní systém verze Standard | 1                           | 2       | 3        |
| Pokladní systém verze Platinum | 1                           | 1       | 1        |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Kalkulaci předpokládaných nákladů obsahuje tabulka č. 16. Při této variantě se společnost bude snažit držet náklady na nízké úrovni, proto se nebude účastnit žádného veletrhu. Očekávají se pouze zakázky menšího rozsahu, takže možnost využití externích pracovníků nebude využita.

Tab. č. 16: Předpokládané náklady společnosti v prvních třech letech podnikání – Pesimistická varianta

| Položka                           | Náklady v Kč   |                |                |
|-----------------------------------|----------------|----------------|----------------|
|                                   | I. rok         | II. rok        | III. rok       |
| Provoz automobilu                 | 20 000         | 23 000         | 28 000         |
| Telekomunikační služby a internet | 37 128         | 37 128         | 37 128         |
| Provoz a údržba webových stránek  | 2 800          | 2 800          | 2 800          |
| Propagace na internetu (PPC)      | 12 000         | 16 000         | 20 000         |
| Propagace na veletrzích           | 0              | 0              | 0              |
| Propagace ostatní                 | 10 000         | 12 000         | 13 000         |
| Externí zaměstnanci               | 0              | 0              | 0              |
| Nájem virtuálního sídla           | 11 880         | 11 880         | 11 880         |
| Software                          | 32 000         | 40 000         | 56 000         |
| Hardware                          | 40 000         | 50 000         | 70 000         |
| Materiál                          | 4 000          | 5 000          | 7 000          |
| <b>Celkem</b>                     | <b>169 808</b> | <b>197 808</b> | <b>245 808</b> |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

V přehledu výnosů (viz. tab. č. 17) je vidět jejich razantní zvýšení ve třetím roce podnikání. Na to má vliv skutečnost, že se bude realizovat více zakázek díky nově získaným referencím, přičemž náklady na propagaci budou navýšeny pouze nepatrně.

Tab. č. 17: Předpokládané výnosy společnosti v prvních třech letech podnikání – Pesimistická varianta

| Položka                        | Výnosy v Kč    |                |                |
|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|
|                                | I. rok         | II. rok        | III. rok       |
| Pokladní systém verze Basic    | 22 000         | 22 000         | 33 000         |
| Pokladní systém verze Standard | 14 000         | 28 000         | 42 000         |
| Pokladní systém verze Platinum | 18 000         | 18 000         | 18 000         |
| Hardware                       | 60 000         | 75 000         | 105 000        |
| Implementace                   | 40 000         | 50 000         | 70 000         |
| Školení v práci se systémem    | 4 000          | 5 000          | 7 000          |
| Servisní podpora               | 48 000         | 60 000         | 84 000         |
| <b>Celkem</b>                  | <b>206 000</b> | <b>258 000</b> | <b>359 000</b> |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Očekávaný hospodářský výsledek za jednotlivé roky uvádí tabulka č. 18. V tabulce je možné si všimnout, že i při pesimistickém odhadu dochází každý rok k poměrně razantnímu navýšení zisku. Z toho lze vyvodit, že i během negativního vývoje na trhu je tento podnikatelský záměr rentabilní.

Tab. č. 18: Předpokládaný hospodářský výsledek společnosti v prvních třech letech podnikání – Pesimistická varianta

|                                 | I. rok  | II. rok | III. rok |
|---------------------------------|---------|---------|----------|
| Celkové náklady v Kč            | 169 808 | 197 808 | 245 808  |
| Celkové výnosy v Kč             | 206 000 | 258 000 | 359 000  |
| Hrubý výsledek hospodaření v Kč | 36 192  | 60 192  | 113 192  |
| Daň z běžné činnosti v Kč       | 6 877   | 11 436  | 21 506   |
| Čistý výsledek hospodaření v Kč | 29 315  | 48 756  | 91 686   |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

### Reálný odhad

Reálný odhad počítá s postupným zlepšováním ekonomické situace v České republice a návratem k ekonomickému růstu. Postupně se bude navyšovat objem prostředků, které ekonomicky aktivní části obyvatel bude ochotna vynaložit za služby. To mj. povede k dalšímu rozvoji restauračních zařízení a časem i k otevírání nových provozoven. Bude nutné co nejefektivněji strukturovat finanční prostředky na marketingovou propagaci, zejména na propagaci společnosti na internetu.

Počet zakázek a jejich strukturu uvádí tabulka č. 19. Předpokládá se, že největší zájem bude o středně vybavenou verzi pokladního systému a že v prvním roce se bude realizovat 6 zakázek. V dalším roce se tento počet zakázek navýší na 8 a ve třetím roce na 9.

Tab. č. 19: Předpokládaná struktura prodeje v prvních třech letech podnikání – Reálná varianta

| Položka                        | Počet realizovaných zakázek |         |          |
|--------------------------------|-----------------------------|---------|----------|
|                                | I. rok                      | II. rok | III. rok |
| Pokladní systém verze Basic    | 1                           | 2       | 2        |
| Pokladní systém verze Standard | 3                           | 3       | 4        |
| Pokladní systém verze Platinum | 2                           | 3       | 3        |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Realizované zakázky budou spíše menší až střední velikosti, tedy bez nutnosti nasazení externích pracovníků. Reálný odhad předpokládá mj. propagaci produktů společnosti formou účasti na veletrhu, což se promítlo do nákladů (viz. tab. č. 20).

Tab. č. 20: Předpokládané náklady společnost v prvních třech letech podnikání – Reálná varianta

| Položka                           | Náklady v Kč   |               |               |
|-----------------------------------|----------------|---------------|---------------|
|                                   | I. rok         | II. rok       | III. rok      |
| Provoz automobilu                 | 25 000         | 30000         | 32 000        |
| Telekomunikační služby a internet | 37 128         | 37 128        | 37 128        |
| Provoz a údržba webových stránek  | 2 800          | 2 800         | 2 800         |
| Propagace na internetu (PPC)      | 30 000         | 32000         | 34 000        |
| Propagace na veletrzích           | 40 000         | 40000         | 40 000        |
| Propagace ostatní                 | 15 000         | 18000         | 20 000        |
| Externí zaměstnanci               | 0              | 0             | 0             |
| Nájem virtuálního sídla           | 11 880         | 11 880        | 11 880        |
| Software                          | 48 000         | 64000         | 72 000        |
| Hardware                          | 60 000         | 80 000        | 90 000        |
| Materiál                          | 6 000          | 8 000         | 9 000         |
| <b>Celkem</b>                     | <b>275 808</b> | <b>323808</b> | <b>348808</b> |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Do výnosů (tab. č. 21) kromě většího rozsahu zakázek také zasáhly vyšší výnosy za uzavřené smlouvy o širší servisní podpoře. Ve třetím roce je patrné zpomalení tempa růstu výnosů. V tento okamžik by bylo vhodné expandovat do dalších částí České republiky, případně rozšířit portfolio produktů a služeb.

Tab. č. 21: Předpokládané výnosy společnosti v prvních třech letech podnikání – Reálná varianta

| Položka                        | Výnosy v Kč    |                |                |
|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|
|                                | I. rok         | II. rok        | III. rok       |
| Pokladní systém verze Basic    | 11 000         | 22 000         | 22 000         |
| Pokladní systém verze Standard | 42 000         | 42 000         | 56 000         |
| Pokladní systém verze Platinum | 36 000         | 54 000         | 54 000         |
| Hardware                       | 120 000        | 160 000        | 180 000        |
| Implementace                   | 120 000        | 160 000        | 180 000        |
| Školení v práci se systémem    | 18 000         | 24 000         | 27 000         |
| Servisní podpora               | 108 000        | 144 000        | 162 000        |
| <b>Celkem</b>                  | <b>455 000</b> | <b>606 000</b> | <b>681 000</b> |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Souhrnné výsledky hospodaření uvádí tabulka č. 22. Stejně jako u výnosů je patrné zpomalení tempa jejich růstu ve třetím roce. Mimo výše zmíněné možnosti expanze a

rozšiřování portfolia produktů se za účelem dosažení vyšších zisků nabízí také možnost navýšit investice do propagace a pokusit se oslovit dosud váhající zákazníky.

Tab. č. 22: Předpokládaný hospodářský výsledek společnosti v prvních třech letech podnikání – Reálná varianta

|                                 | I. rok  | II. rok | III. rok |
|---------------------------------|---------|---------|----------|
| Celkové náklady v Kč            | 275 808 | 323 808 | 348 808  |
| Celkové výnosy v Kč             | 455 000 | 606 000 | 681 000  |
| Hrubý výsledek hospodaření v Kč | 179 192 | 282 192 | 332 192  |
| Daň z běžné činnosti v Kč       | 34 046  | 53 616  | 63 116   |
| Čistý výsledek hospodaření v Kč | 145 146 | 228 576 | 269 076  |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

### Optimistický odhad

Optimistický odhad kalkuluje s obnovením ekonomického růstu a s následnou konjunkturou barů, restaurací, hospod apod. Předpokládá se otevření velkého počtu nových restauračních podniků a enormní zájem o pokladní systémy. Zákazníci budou ochotní investovat do nejvíce vybavené verze pokladního systému (viz. struktura zakázek v tab. č. 23) a do modernějšího a výkonnějšího hardwaru.

Tab. č. 23: Předpokládaná struktura prodeje v prvních třech letech podnikání – Optimistická varianta

| Položka                        | Počet realizovaných zakázek |         |          |
|--------------------------------|-----------------------------|---------|----------|
|                                | I. rok                      | II. rok | III. rok |
| Pokladní systém verze Basic    | 0                           | 0       | 0        |
| Pokladní systém verze Standard | 3                           | 2       | 3        |
| Pokladní systém verze Platinum | 5                           | 8       | 9        |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Na zvýšenou poptávku bude společnost Y2K Systems s.r.o. reagovat navýšením rozpočtu na propagaci svých produktů a služeb. Rozšířenou propagační kampaň bude financovat z externích zdrojů formou půjčky od rodinných příslušníků.

V tabulce č. 24, která uvádí předpokládané náklady je patrné jejich navýšení na externí pracovníky, což souvisí se vzrůstající velikostí realizovaných zakázek. Náklady byly

také navýšeny s důvodu vyšších investic do propagace, konkrétně do účasti na dvou veletrzích tématicky souvisejících s restaurační činností.

Tab. č. 24: Předpokládané náklady společnost v prvních třech letech podnikání – Optimistická varianta

| Položka                           | Náklady v Kč   |                |                |
|-----------------------------------|----------------|----------------|----------------|
|                                   | I. rok         | II. rok        | III. rok       |
| Provoz automobilu                 | 30 000         | 35 000         | 40 000         |
| Telekomunikační služby a internet | 37 128         | 37 128         | 37 128         |
| Provoz a údržba webových stránek  | 2 800          | 2 800          | 2 800          |
| Propagace na internetu (PPC)      | 40 000         | 45 000         | 50 000         |
| Propagace na veletrzích           | 100 000        | 100 000        | 100 000        |
| Propagace ostatní                 | 20 000         | 25 000         | 30 000         |
| Externí zaměstnanci               | 60 000         | 80 000         | 100 000        |
| Nájem virtuálního sídla           | 11 880         | 11 880         | 11 880         |
| Software                          | 80 000         | 100 000        | 120 000        |
| Hardware                          | 120 000        | 150 000        | 180 000        |
| Materiál                          | 8 000          | 10 000         | 12 000         |
| <b>Celkem</b>                     | <b>509 808</b> | <b>596 808</b> | <b>683 808</b> |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Z výnosů v jednotlivých letech (viz. tab. č. 25) jsou jasně patrné jejich zdroje. Hlavním prodejním artiklem jsou nejvyšší verze pokladních systémů, které se prodávají v rámci rozsáhlých zakázek. Vyšší výnosy tedy přináší implementace systému i školení personálu. Jsou také uzavírány smlouvy na rozsáhlé servisní služby, což je zdrojem růstu výnosů v této oblasti.

Tab. č. 25: Předpokládané výnosy společnosti v prvních třech letech podnikání – Optimistická varianta

| Položka                        | Výnosy v Kč    |                  |                  |
|--------------------------------|----------------|------------------|------------------|
|                                | I. rok         | II. rok          | III. rok         |
| Pokladní systém verze Basic    | 0              | 0                | 0                |
| Pokladní systém verze Standard | 42 000         | 28 000           | 42 000           |
| Pokladní systém verze Platinum | 90 000         | 144 000          | 162 000          |
| Hardware                       | 240 000        | 300 000          | 360 000          |
| Implementace                   | 240 000        | 300 000          | 360 000          |
| Školení v práci se systémem    | 40 000         | 50 000           | 60 000           |
| Servisní podpora               | 192 000        | 240 000          | 288 000          |
| <b>Celkem</b>                  | <b>844 000</b> | <b>1 062 000</b> | <b>1 272 000</b> |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Dosažený zisk (viz. tab. č. 26) bude při optimistických předpokladech každým rokem stabilně růst. Díky tomu bude společnost generovat dostatečný kapitál na pokrytí další expanze. Díky tomu nebude třeba využít možností externího financování.

Tab. č. 26: Předpokládaný hospodářský výsledek společnosti v prvních třech letech podnikání – Optimistická varianta

|  | I. rok         | II. rok        | III. rok       |
|--|----------------|----------------|----------------|
| Celkové náklady v Kč                   | 509 808        | 596 808        | 683 808        |
| Celkové výnosy v Kč                    | 844 000        | 1 062 000      | 1 272 000      |
| Hrubý výsledek hospodaření v Kč        | 334 192        | 465 192        | 588 192        |
| Daň z běžné činnosti v Kč              | 63 496         | 88 386         | 111 756        |
| <b>Čistý výsledek hospodaření v Kč</b> | <b>270 696</b> | <b>376 806</b> | <b>476 436</b> |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012



## 11 Zhodnocení podnikatelského záměru

V prvním roce podnikání je pro každou společnost nesmírně důležité flexibilně reagovat na všechny podněty a adaptovat se na nové skutečnosti. Jen taková společnost má šanci na další rozvoj a prosperitu.

Ze zpracovaného podnikatelského záměru je patrné, že se jedná o životaschopný projekt, který bude generovat kladné výsledky hospodaření již v prvním roce podnikání a to i za předpokladu pesimistického scénáře. Rentabilního podnikání bude dosaženo zejména díky zvolenému předmětu podnikání, který není náročný na kapitálové zdroje. K realizaci tohoto podnikatelského záměru nejsou podmiňujícím faktorem ani rozsáhlé lidské zdroje, díky čemuž odpadne velká část finančních nákladů. Jak ukazují kalkulace nákladů v kapitole 10.3, pokud se nenaplní optimistické předpoklady týkající se vývoje zakázek, budou se veškeré zakázky realizovat bez využití externích pracovníků.

Jistý problém představuje konkurence, která je již se svými produkty etablovaná na trhu. Této skutečnosti ovšem společnost čelí velice příznivě nastavenou cenovou politikou všech produktů svého portfolia a dobře strukturovanými náklady na propagaci.

Pro další úspěšné podnikání bude nejdůležitější naučit se efektivně oslovit zákazníka a uvádět věcné argumenty, proč by se měl rozhodnout právě pro produkt společnosti Y2K Systems s.r.o. Nabízené restaurační pokladní systémy samy o sobě představují tak výrazné usnadnění provozních činností, že přesvědčit potenciální zákazníky o jejich výhodách není obtížné.

Další rozvoj společnosti bude přímo souviset s výší dosahovaného zisku. Ten se stane zdrojem financování dalšího rozšíření portfolia produktů. Předmětem tohoto rozšiřování by se měly stát zejména hotelové informační systémy. Ve spojení s aktuálními produkty tak vznikne komplexní nabídka hotelového a pokladního systému, který propojí celý informační systém hotelu od recepce po hotelovou restauraci.

## **Závěr**

Z hlediska podnikatelského záměru byla jako vhodná právní forma podnikání zvolena společnost s ručením omezeným a to zejména pro optimální poměr mezi výší základního kapitálu a formou ručení za obchodní závazky. Dále byly propočítány finanční náklady potřebné pro vznik nového podniku a rámcové náklady na další činnost podniku. V analýze zákazníků byl jasně definován profil zákazníka a jeho požadavky na pokladní systémy. Nastíněna byla také otázka personálního plánu společnosti.

V bakalářské práci byl dále vypracován finanční plán pro první tři roky podnikání. Analýza výstupů tohoto plánu implikuje závěr, že se jedná o podnik životaschopný a rentabilní. Je zde velký potenciál k dosažení ještě lepších výsledků hospodaření za předpokladu správného využití marketingových nástrojů. Vhodnou skladbu těchto nástrojů lze bohužel optimálně stanovit až empiricky při praktické realizaci podnikatelského záměru. Dalším důvodem proč považovat realizaci tohoto podnikatelského záměru za proveditelnou, jsou výsledky analýzy konkurence, ze kterých je patrné, že na trhu s pokladními restauračními systémy v dané cenové hladině neexistuje srovnatelný konkurenční produkt.

Lze se domnívat, že společnost, která bude nabízet vyvážený poměr mezi funkční vybaveností a cenou má velkou šanci vybudovat si velmi výhodnou pozici na trhu a získat stálou klientelu. To je základním předpokladem pro další rozvoj nabízených produktů a následnou expanzi.

## Seznam použitých zkratek a značek

|                |   |
|----------------|---|
| a. s.          | ... akciová společnost                      |
| apod.          | ... a podobně                               |
| atd.           | ... a tak dále                              |
| cca            | ... cirka                                   |
| ČMZRB          | ... Českomoravská záruční a rozvojová banka |
| ČR             | ... Česká republika                         |
| ČSSZ           | ... Česká správa sociálního zabezpečení     |
| HW             | ... hardware                                |
| k. s.          | ... komanditní společnost                   |
| Kč             | ... korun českých                           |
| mil.           | ... milión                                  |
| např.          | ... například                               |
| PDA            | ... Personal Digital Assistant              |
| PPC            | ... Pay Per Click                           |
| s. r. o.       | ... společnost s ručením omezeným           |
| SEO            | ... Search Engine Optimization              |
| spol. s. r. o. | ... společnost s ručením omezeným           |
| SW             | ... software                                |
| tab.           | ... tabulka                                 |
| tis.           | ... tisíc                                   |
| tj.            | ... to je                                   |
| tzv.           | ... takzvaně                                |
| v. o. s.       | ... veřejná obchodní společnost             |

## Seznam tabulek

|  |    |
|--|----|
| Tab. č. 1: Roční sazby silniční daně pro osobní automobil .....  | 30 |
| Tab. č. 2: Cena jednotlivých verzí pokladního systému .....  | 40 |
| Tab. č. 3: Ilustrativní cenové kalkulace varianty SW+HW .....  | 42 |
| Tab. č. 4: Rozšiřující položky cenové kalkulace All inclusive.....   | 43 |
| Tab. č. 5: Obecná cenová kalkulace internetových stránek .....   | 45 |
| Tab. č. 6: Srovnání SEO a PPC .....  | 47 |
| Tab. č. 7: Ceník výstavní plochy veletrhu Top gastro .....   | 47 |
| Tab. č. 8: Cenová kalkulace propagačních brožur .....  | 48 |
| Tab. č. 9: Nabízené formy restauračního pokladního systému WinShop.....  | 57 |
| Tab. č. 10: Cenové kalkulace služeb.....   | 58 |
| Tab. č. 11: Verze systému Septim, jejich funkce a ceny .....   | 59 |
| Tab. č. 12: Verze a ceny pokladního restauračního systému Conto .....  | 60 |
| Tab. č. 13: Moduly pokladního systému Food600 .....  | 61 |
| Tab. č. 14: Přehled poplatků spojených se založením podniku .....  | 65 |
| Tab. č. 15: Předpokládaná struktura prodeje v prvních třech letech podnikání –<br>Pesimistická varianta .....                | 67 |
| Tab. č. 16: Předpokládané náklady společnosti v prvních třech letech podnikání –<br>Pesimistická varianta .....              | 68 |
| Tab. č. 17: Předpokládané výnosy společnosti v prvních třech letech podnikání –<br>Pesimistická varianta .....               | 68 |
| Tab. č. 18: Předpokládaný hospodářský výsledek společnosti v prvních třech letech<br>podnikání – Pesimistická varianta ..... | 69 |
| Tab. č. 19: Předpokládaná struktura prodeje v prvních třech letech podnikání – Reálná<br>varianta.....                       | 69 |
| Tab. č. 20: Předpokládané náklady společnost v prvních třech letech podnikání – Reálná<br>varianta.....                      | 70 |
| Tab. č. 21: Předpokládané výnosy společnosti v prvních třech letech podnikání – Reálná<br>varianta.....                      | 70 |
| Tab. č. 22: Předpokládaný hospodářský výsledek společnosti v prvních třech letech<br>podnikání – Reálná varianta .....       | 71 |
| Tab. č. 23: Předpokládaná struktura prodeje v prvních třech letech podnikání –<br>Optimistická varianta .....                | 71 |
| Tab. č. 24: Předpokládané náklady společnost v prvních třech letech podnikání –<br>Optimistická varianta .....               | 72 |
| Tab. č. 25: Předpokládané výnosy společnosti v prvních třech letech podnikání –<br>Optimistická varianta .....               | 73 |
| Tab. č. 26: Předpokládaný hospodářský výsledek společnosti v prvních třech letech<br>podnikání – Optimistická varianta ..... | 73 |

## Seznam obrázků

|   |    |
|---|----|
| Obr. č. 1: Počty zobrazení internetových odkazů na základě jejich pozice .....                                      | 46 |
| Obr. č. 2: Vyhodnocení otázky: <i>Jaká je kapacita Vaší restaurace?</i> .....                                       | 50 |
| Obr. č. 3: Vyhodnocení otázky: <i>Znáte pokladní restaurační systémy?</i> .....                                     | 50 |
| Obr. č. 4: Vyhodnocení otázky: <i>Používáte takový systém?</i> .....  | 51 |
| Obr. č. 5: Vyhodnocení otázky: <i>Jakou formou jste realizovali zřízení restauračního pokladního systému?</i> ..... | 52 |
| Obr. č. 6: Vyhodnocení otázky: <i>Na kolika pokladních místech systém využíváte?</i> .....                          | 52 |
| Obr. č. 7: Vyhodnocení otázky: <i>Jak jste spokojeni s funkcemi a uživatelským rozhraním?</i> .....                 | 53 |
| Obr. č. 8: Vyhodnocení otázky: <i>Chybí Vám nějaká konkrétní funkce?</i> .....                                      | 54 |
| Obr. č. 9: Vyhodnocení otázky: <i>Jakým způsobem platíte za poskytovanou servisní podporu?</i> .....                | 55 |
| Obr. č. 10: Vyhodnocení otázky: <i>Jak často servisní podporu využíváte?</i> .....                                  | 56 |

## Seznam použité literatury

### *Knižní publikace:*

- [1] HIRNISH, R.D, PETERS, M.P. *Založení a řízení nového podniku*. Praha: Victoria Publishing, 1996. ISBN 80-85865-07-6
- [2] HRDÝ, M., HOROVÁ, M. *Finance podniku*. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2009. ISBN 978-80-7357-492-5
- [3] JAKUBÍKOVÁ, D. *Strategický marketing - strategie a trendy*. Praha: Grada Publishing a.s., 2008. ISBN 978-80-247-2690-8
- [4] KOUBEK, J. *Personální práce v malých a středních firmách*. Praha: Grada Publishing a.s., 2011. ISBN 978-80-247-3823-9
- [5] REŽŇÁKOVÁ, M., PETERKA, J., KORÁB, V. *Podnikatelský plán*. Brno: Computer Press, 2007. ISBN 978-80-251-1605-0
- [6] SRPOVÁ, J., ŘEHOŘ, V. A KOL. *Základy podnikání*. Praha: Grada Publishing a.s., 2010. ISBN 978-80-247-3339-5
- [7] ŽŮRKOVÁ, H. *Plánování a kontrola - klíč k úspěchu*. Praha: Grada Publishing a.s., 2007. ISBN 80-247-1844-8
- [8] *Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník*
- [9] *Zákon č. 16/1993 Sb., o dani silniční*
- [10] *Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty*
- [11] *Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů*
- [12] *Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání*
- [13] *Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů*
- [14] *Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník*

### *Internetové zdroje:*

- [15] *Česká správa sociální zabezpečení – ČSSZ* [online]. [cit. 2012-03-11]. Dostupné na WWW: <<http://www.cssz.cz>>

- [16] *Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s. - Podpora malého a středního podnikání* [online]. [cit. 2011-12-14]. Dostupné na WWW: <<http://www.cmzrb.cz/podpora-maleho-a-stredniho-podnikani>>
- [17] *Czechinvest – ostatní programy podpory pro podnikání a inovace* [online]. [cit. 2011-12-14]. Dostupné na WWW: <<http://www.czechinvest.org/ostatni-programy>>
- [18] *Kooperativa, pojišťovna, a.s. – Zákonné pojištění odpovědnosti zaměstnavatele* [online]. [cit. 2012-03-17]. Dostupné na WWW: < <http://www.koop.cz/nase-produkty/zakonne-pojisteni-odpovednosti-zamestnavatele/zakonne-pojisteni-odpovednosti-zamestnavatele.html>>
- [19] *Obchodní společnosti – založení a vznik* [online]. [cit. 2012-03-05]. Dostupné na WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/orientace-v-pravnich-ukonech/obchodni-spolecnosti-zalozeni-vznik-opu/1000818/46132/#b5>>

## **Seznam příloh**

A Dotazník

B Čestné prohlášení jednatelů

C Jednotný registrační formulář



## **Přílohy**

### Příloha A: Dotazník

1. Jaká je kapacita Vaší restaurace?

- a) Do 20 míst
- b) 21 až 50 míst
- c) 51 až 80 míst
- d) Vyšší

2. Znáte pokladní restaurační systémy?

- a) Ano
- b) Ne

3. Používáte takový systém?

- a) Ano
- b) Ne

V případě odpovědi „Ne“, nemusíte již dále odpovídat a já Vám děkuji za spolupráci

4. Jakou formou jste realizovali zřízení restauračního pokladního systému?

- a) Pouze software
- b) Software včetně hardware
- c) Software a hardware včetně implementace a školení

5. Na kolika pokladních místech systém používáte?

- a) 1
- b) 2
- c) 3

d) 4

e) Na více pokladních místech

6. Jste spokojeni s jeho ovládáním a uživatelským rozhraním?

a) Ano

b) Ne

7. Chybí Vám nějaká konkrétní funkce?

a) Ano

b) Ne

V případě odpovědi Ne pokračujte k otázce č. 9

8. Specifikujte, která funkce by měla být do systému včleněna

9. Jakým způsobem platíte za poskytovanou servisní podporu?

a) Paušální poplatky

b) Jednorázově za poskytnutou pomoc

c) Servisní podporu využívám zdarma

10. Jak často servisní podporu využíváte?

a) Nikdy

b) Jednou týdně

c) Jednou měsíčně

d) Jednou za půl roku

e) Jednou ročně

Příloha B: Čestné prohlášení jednatele

## **Čestné prohlášení jednatele společnosti s ručením omezeným**

Y2K Systems s.r.o.

### **o splnění podmínek pro výkon funkce jednatele společnosti**

ve smyslu ust. §§ 31a odst. 1, 135 odst. 2 a 194 odst. 7 obchodního zákoníku  
a §§ 6 a 8 zák. č. 455/1991 Sb., vše v platném znění

---

Já, níže podepsaný **Jan Barták**, r.č. 8508XX/XXXX, bytem Plzeň, Elišky Krásnohorské 22, 323 00, **jednatel společnosti Y2K Systems s. r. o.**, sídlem Praha, Tržiště 372/1, 11800 Praha- Malá Strana

### **prohlašuji,**

že splňuji v souladu s ust. § 135 odst. 2 a § 194 odst. 7 obchodního zákoníku v platném znění podmínky pro výkon funkce jednatele společnosti, a to

- a) všeobecné podmínky provozování živnosti dle § 6 zákona č. 455/1991 Sb. v platném znění, kdy zejména jsem osobou bezúhonnou a nemám vůči územním finančním orgánům státu žádné daňové nedoplatky,
- b) není u mě dána žádná překážka provozování živnosti dle § 8 zákona č. 455/1991 Sb. v platném znění, kdy na můj majetek nebyl prohlášen ani ukončen konkurs, rovněž nedošlo k nucenému vyrovnání, a to ani opětovnému a nebylo navrženo prohlášení konkursu, který však by byl zamítnut pro nedostatek majetku postačující alespoň k úhradě nákladů řízení.

Dále prohlašuji, že u mě **nenastala překážka dle § 31a odst. 1 obchodního zákoníku**, když jsem **nevykonával** funkci statutárního orgánu, či člena statutárního orgánu nebo jiného orgánu v právnické osobě, na jejíž majetek byl prohlášen konkurs.

Své shora uvedené prohlášení prokazují výpisem z trestního rejstříku.

V Plzeň dne 1. května 2012

Úředně ověřený podpis:

.....

Jan Barták

**Příloha:** - výpis z trestního rejstříku,

Příloha C: Jednotný registrační formulář



JEDNOTNÝ REGISTRAČNÍ FORMULÁŘ

PRÁVNICKÁ OSOBA

podací razítko

ČÁST A - PODNIKATEL

01 Podnikatel

a) obchodní firma / ~~název právnické osoby~~<sup>1)</sup>  
Chroptivá prachýše

b) právní forma  
společnost s ručením omezeným

c) identifikační číslo  
7 7 8 8 8 8 9 9

02 Sídlo

a) název ulice  
Škrétova

b) číslo popisné  
38

c) číslo orientační

d) PSČ  
3 0 1 0 0

e) název obce  
Plzeň 1

f) část obce

g) okres  
Plzeň-město

h) stát  
CZ

03 Předmět podnikání (u živnosti volně vyznačte čísla oborů činnosti na seznamu)

- ve smyslu § 45 resp. § 50 živnostenského zákona ohlašují živnost resp. žádám o koncesi

pořadové číslo 1. hostinská činnost

04 Statutární orgán nebo člen statutárního orgánu

a) titul

b) jméno  
Jana

c) příjmení  
Čermáková

d) titul

e) datum narození  
1 1 1 1 1 9 8 8

f) rodné číslo  
8 8 6 1 1 1 1 1 1 1

05 Bydliště /pobyt<sup>2)</sup> člena statutárního orgánu na území ČR

a) název ulice  
Dukelská

b) číslo popisné  
718

c) číslo orientační

d) PSČ  
3 3 4 0 1

e) název obce  
Přeštice

f) část obce

g) okres  
Plzeň-jih

h) stát  
ČR

06 Statutární orgán nebo člen statutárního orgánu

a) titul  
Mgr.

b) jméno  
Zdeňka

c) příjmení  
Hajšmanová

d) titul

e) datum narození  
1 0 1 0 1 9 8 3

f) rodné číslo  
8 3 6 0 1 0 1 0 1 0

07 Bydliště /pobyt<sup>2)</sup> člena statutárního orgánu na území ČR

a) název ulice  
Nová

b) číslo popisné  
1111

c) číslo orientační

d) PSČ  
3 2 6 0 0

e) název obce  
Plzeň

f) část obce

g) okres  
Plzeň-město

h) stát  
ČR

08 Odpovědný zástupce

a) titul  
Mgr.

b) jméno  
Zdeňka

c) příjmení  
Hajšmanová

d) titul

e) státní občanství  
ČR

f) rodné příjmení  
Čermáková

g) datum narození  
1 0 1 0 1 9 8 3

h) rodné číslo  
8 3 6 0 1 0 1 0 1 0

i) místo narození  
Plzeň

j) okres  
Plzeň-město

k) stát  
ČR

l) pohlaví<sup>3)</sup>  
žena /muž<sup>3)</sup>

09 Bydliště odpovědného zástupce

a) název ulice  
Nová

b) číslo popisné  
1111

c) číslo orientační

d) PSČ  
3 2 6 0 0

e) název obce  
Plzeň

f) část obce

g) okres  
Plzeň-město

h) stát  
ČR

10 Pobyt odpovědného zástupce na území ČR (pro zahraniční osoby)

a) název ulice

b) číslo popisné

c) číslo orientační

d) PSČ

e) název obce

f) část obce

g) okres

<sup>1)</sup> vyplní se pouze u fyzické osoby, která nemá přiděleno rodné číslo  
MPO PO – vzor č. 06 (012011)

<sup>2)</sup> nevhodící se škrtněte



## **Abstrakt**

BARTÁK, J. Problematika vzniku malého podniku - realizace konkrétního podnikatelského záměru. Bakalářská práce. Plzeň: Fakulta ekonomická ZČU v Plzni, 88 s., 2012

**Klíčová slova:** právní formy podnikání, podnikatelský záměr, založení společnosti, analýza zákazníků a konkurence, finanční plánování

Práce se zabývá problematikou založení malého podniku a následnou realizací podnikatelského záměru. V první části jsou popsány jednotlivé právní formy podnikání a definován postup při jejich zakládání včetně nutných administrativních úkonů.

V druhé části je stanoven podnikatelský záměr a popsána rizika spojená se začátkem podnikání. Součástí je i charakteristika podnikatelské činnosti a nabízených produktů. Jako vhodná právní forma podnikání je zvolena společnost s ručením omezeným. Následovně byl definován operativní a strategický plán rozvoje společnosti. Za účelem zjištění konkurenčních výhod byla provedena zevrubná analýza konkurence. Analýza zákazníků byla realizována formou dotazníkové akce, jejímž výstupem bylo vyhodnocení aktuální situace na trhu.

Ve finančním plánu jsou zpracovány přehledy nákladů na založení podniku a následnou podnikatelskou činnost. Na základě těchto přehledů byl vytvořen odhad hospodářského výsledku společnosti za první tři roky podnikání a celkové zhodnocení realizovaného podnikatelského záměru.

## **Abstract**

BARTÁK, J. The issue of the formation of small business – implementation of specific business plan. Bachelor work. Pilsen: Faculty of economics ZČU in Pilsen, 88 s., 2012

**Key words:** legal forms in business activities, business plan, firm establishment, analysis of customers and competitors, financial planning

The work deals with the establishing of the small firm and resulting realisation of business intention. There are described the particular legal forms of business and the proces of their basing including the administrative actions in the first section.

The second section determinates the business intention and describes the threats of the business begining. My work also contains the characteristic of the business aktivity and the offered products. As the advisable legal form is chosen the limited company. The operative and strategic plan of the business development was defined consequently. The comperhansive analysis of the competition was performed for finding out the competitive advantages. This analysis was realized by the questionnaires which helped to evaluate the actual market situation.

The financial plan shows the summaries of the costs used for establishig the firm and the consequent business aktivity. These summuries allowed me to create the estimate of the firm profit for three years and overall assesment of the implemented businnes plan.