



Fakulta Managementu UK v Bratislave

rozsnyo electronics and software
spol. s r.o.

Podnikateľský zámer vypracovaný na predmet podnikanie

2004/2005

Jakub Ondrušek
Ivan Paulov

Obsah

Obsah	1
Úvod.....	2
Definície pojmov	3
Základné informácie.....	4
Predmety podnikateľskej činnosti:	4
Charakter podniku	5
Charakter trhu.....	6
Domáca konkurencia	6
Cieľové skupiny a konkurencia v daných oblastiach	7
Živnostníci a malé spol. s r.o.	7
Neziskový a školský sektor	7
Stredné a väčšie podniky	7
Marketing a odbyt služieb	8
Oslovovanie klientov	8
SWOT analýza.....	9
Silné stránky.....	9
Slabé stránky	9
Príležitosti	9
Hrozby.....	9
„Výrobná fáza“ a stratégia predaja.....	10
Služby a cenová politika	11
Financie.....	12
Príloha 1	13

Úvod

Tento podnikateľský zámer bol vytvorený za účelom predstavenia konkrétnej myšlienky a spôsobu akým ju zrealizovať. Snažili sme sa čo najreálnejšie vystihnúť reálnu situáciu. To je hlavným dôvodom, prečo sme sa rozhodli začínať bez uvažovania o úvere. Nemožnosť získania úveru nie je daná len tým, že firma začína podnikat'. Sme presvedčení, že podnikanie v oblasti informačných technológií je jedným z najrizikovejších. Toto odvetvie sa rozvíja obrovskou rýchlosťou a je silne globalizované. Aj keď podľa médií na Slovensku stále chýbajú experti v danej oblasti, trh sa aj tu stáva presýteným. Pre nové firmy je veľmi ťažké sa uplatniť a je veľmi dôležité si nájsť odbyť, väčšinou práve na základe osobných kontaktov.

Definície pojmov

- **CRM software**
sú programové balíky, ktoré umožňujú používateľovi organizovať zákaznicke informácie a vzťahy so zákazníkmi. Často to znamená databázu, kde sú uchované údaje o zákazníkoch, o uskutočnených obchodoch a o ich zvláštnych požiadavkách.
- **Databáza**
je zdieľaná zbierka logicky usporiadaných dát, navrhnutá tak, aby spĺňala informačné potreby väčšieho množstva používateľov v organizácii.
- **ERP software**
(enterprise resource planning) je software, ktorý prostredníctvom množstva modulov, z ktorých sa skladá pomáha výrobcovi alebo inému podnikateľovi riadiť podstatné zložky jeho podnikania od plánovania produktov a nákupu výrobných faktorov, správu inventára a skladu, interakciu s dodávateľmi, až po zabezpečovanie služieb zákazníkom a sledovanie objednávok.
- **Groupware**
sú programy, ktoré umožňujú kolektívnu prácu ľudí, ktorí sa nemusia bezpodmienečne nachádzať pri sebe. Obsahujú napríklad spoločné plánovanie (kalendáre), spoločnú správu elektronickej pošty, nástroje na kolektívne písanie, elektronickú komunikáciu s možnosťou zapojenia viacerých osôb naraz a multimedialnej prezentácie a prístup k spoločnej databáze.
- **Mailserver**
je program, ktorý zbiera, ukladá, preposiela a triedi (a niekedy filtruje) e-mailové správy.
- **OpenSource**
je software, ktorý je distribuovaný spolu so zdrojovým kódom, ktorý môžu používatelia voľne auditovať alebo upravovať. Najznámejšími technológiami, ktoré sú dnes postavené na open source sú databázy MySQL a PostgreSQL, Apache webserver a operačné systémy GNU Linux a rodina systémov BSD. Charakteristické je pre ne, že nie je možné (ale ani účelné) zabrániť ich legálnemu kopírovaniu, upravovaniu a redistribúcii žiadnej osobe. Riešenia na báze týchto technológií sú však často tak jedinečné a "ušíte na mieru", že nie je časté, aby sa jedno kopírovalo od druhého.
- **Webserver**
je počítačový program, ktorý poskytuje vyžiadané súbory, s ktorých sa skladajú webové stránky užívateľovmu prehliadaču. Tento pojem môže označovať aj počítač, ktorý je určený výhradne na tento účel.

Základné informácie

Obchodné meno:	Rozsnyo electronics and software, spol. s r.o.	
Deň vzniku:	21.12.2004	
IČO:	14557487	
Základné imanie:	240.000,- Sk	
Spoločníci:	Ondrušek, Jakub	(Vklad 80 000,- Sk, Splatené: 80 000,- Sk)
	Paulov, Ivan	(Vklad 80 000,- Sk, Splatené: 80 000,- Sk)
	Rozsnyó, Daniel	(Vklad 80 000,- Sk, Splatené: 80 000,- Sk)
Konatelia:	Ondrušek, Jakub	
	Paulov, Ivan	

Predmety podnikateľskej činnosti:

- Poskytovanie software - predaj hotových programov na základe zmluvy s autorom
- Automatizované spracovanie údajov
- Konzultačná, poradenská a lektorská činnosť v oblasti výpočtovej techniky a obchodu
- Reklamná a propagačná činnosť
- Nákup tovaru za účelom jeho predaja konečnému spotrebiteľovi v rozsahu voľnej živnosti
- Vývoj, projekcie, výroba a aplikácia programových produktov
- Montáž, inštalácie a servis hardware, počítačových sietí, software a informačných systémov

Charakter podniku

Rozsnyo electronics and software je podnik založený na vedomostiach a schopnostiach Daniela Rozsnyó-a a jeho tímu. Tento človek preto zodpovedá za neobchodnú činnosť, vývoj software a riešenia a zastáva pozíciu riaditeľa pre rozvoj software. Za marketing, financie a administratívu zodpovedajú Jakub Ondrušek a Ivan Paulov. Podnik ďalej bude krátkodobo zamestnávať študentov posledných ročníkov FMFI UK, FIIT STU, prípadne FIT VUT (Vysoké učení technické v Brně).

Mzda bude interne rátaná podľa náročnosti (časovej a technickej) danej činnosti a formálne budú zamestnávani na dohodu o vykonaní práce.

Veľkú časť podniku tvorí „networking“ a „komunita“, to znamená, že zaangažovaní ľudia sa stretávajú vo voľnom čase a riešia aktuálne ciele.

Charakter trhu

Pre trh s informačnými technológiami je charakteristická vysoká úroveň globalizácie a veľmi rýchly rozvoj odvetvia. Ak uvažujeme len trh s informáciami a predmetmi intelektuálneho vlastníctva, globalizácia je takmer dokonalá. Aj keď vždy záleží na konkrétnej činnosti, všeobecne je možné povedať, že trh je v tomto prípade vždy globálny. Dobrým príkladom je slovenská firma, ktorá predáva internetovým portálom v USA pohľadnice a krátke animácie v Macromedia Flash a orientuje sa takmer čisto na zahraničný trh.

Čím všeobecne použiteľnejší je daný produkt, tým je konkurencia tvrdšia. To znamená, že nie je problémom zadať požiadavku na tvorbu webovej prezentácie niekomu z druhého konca sveta, je však úplne odlišné spracovať kompletne a vysoko špecifické riešenie šité na mieru konkrétnemu zákazníkovi. V tomto prípade celosvetová konkurencia odpadá, pretože riešenie často vyžaduje osobnú prítomnosť u zákazníka, prípadne minimálne znalosť pomerov v danej krajine.

Domáca konkurencia

V oblasti webdizajnu je slovenský trh nasýtený dostatočne. Len na jednom zo slovenských vyhľadávačov (zoznam.sk) je registrovaných k decembru 2004 cca. 850 subjektov, z čoho vyše 180 tvoria jednotlivci. Vývojom software sa zaoberá približne 530 subjektov, z toho predaju a distribúcií ekonomického software sa venuje do 70 subjektov. Prevažný počet týchto subjektov však podniká buď na živnostenskej báze alebo dokonca nemajú ani živnostenskej oprávnenie. Často ide o poloamatérskych programátorov a programy sú na nízkej úrovni.

Trh veľkých klientov majú v oblasti CRM a ERP rozdelený silné softwarové spoločnosti. Nie je pravdepodobné, že sa niektorý z veľkých klientov bude chcieť obrátiť na niektorú zo začínajúcich malých softwarových spoločností.

Databázové, groupwarové, fileserverové a mailserverové riešenia na báze open-source software sú väčšinou doménou malých firiem a jednotlivcov. V závislosti na miere profesionality a možnosti sa preto ceny prudko kolíšu od niekoľko sto korunových položiek za bežnú údržbu až po niekoľkodesaťtisícové komplexné služby.

Cieľové skupiny a konkurencia v daných oblastiach

Cieľoví klienti pochádzajú z niekoľkých oblastí:

Živnostníci a malé spol. s r.o.

Z hľadiska softvéru okrem operačného systému a kancelárskych balíkov (kde sme schopní zabezpečiť inštaláciu a školenie v oblasti alternatív), potrebuje malý podnikateľ viesť účtovníctvo. V tejto oblasti pôsobí niekoľko firiem, ktoré majú silný podiel na trhu. Dokážu poskytnúť účtovnícky software v cenových hladinách 1000 Sk (jednoduché účtovníctvo), 5000 Sk (podvojný účtovníctvo), avšak ak by podnikateľ chcel software, ktorý nie je obmedzený objemom obchodov alebo počtom evidovaného majetku, cena sa môže zvýšiť až nad hranicu 40 000, čím si segmentuje zákazníkov. Tu sme schopní konkurovať vyššími možnosťami v oblasti nižších cien, tj. dodať viac menšiemu zákazníkovi. Dokážeme daný produkt modifikovať a ušit' na mieru, podľa toho, čo daný zákazník vyžaduje.

Ďalšie služby, ktoré sme schopný malej spoločnosti ponúknuť, je databáza, fileserver (a/alebo) webový server a jeho správa, bezpečnostný audit.

Neziskový a školský sektor

Tu je potenciál veľký, pretože na štátom ovládané organizácie sa kladú nároky na otvorenosť a nízku finančnú náročnosť. Je veľký tlak na to, aby boli dokumenty publikované vo forme otvorených štandardov, aby sa "open-source" software používal aj štátnej správe. Ďalej sa pripravujú osnovy pre základné a stredné školy, kde by sa na predmete informatika nemala vyučovať len práca s produktmi konkrétnej spoločnosti (Microsoft Windows, Microsoft Office). Najväčšími partnermi sú v tejto oblasti Slovak Telecom (s jeho subdodávateľmi), ktorý poskytuje pripojenie na internet a potrebnú infraštruktúru a Microsoft, ktorý poskytuje licencie na vlastný software.

Stredné a vysoké školy zatiaľ nevyužívajú služby menších firiem. Tu síce nie je priestor v oblasti účtovníctva/evidencie, pretože prostriedky a programové aj technické vybavenie sú dané ministerstvom školstva a nie je v kompetencii škôl ich meniť.

Stredné a väčšie podniky

V oblasti najväčších podnikov neexistuje v podstate reálna možnosť sa presadiť, lebo majú uzavreté zmluvy so silnými dodávateľmi ako napríklad SAP. Pri stredných podnikoch je možnosť presadiť sa vo veľmi špecifických riešeniach. Spájanie softwaru dokopy, prípadne konkrétne nízkorozpočtové databázové riešenie.

Marketing a odbyť služieb

Pre udržateľnosť je dôležité vedieť, s akou pravdepodobnosťou a ako často nám bude zadaná objednávka. Preto sme sa priamo opýtali jednotlivcov a malých firiem, koľko klientov majú počas roka. Počet sa pohybuje okolo 20 klientov (väčších zakázok) za rok, to znamená priemerne 2 mesačne. Musíme sa teda snažiť vyvážiť prácu na malých (a častejších) projektoch so zriedkavými veľkými príležitosťami aby v jednotlivých mesiacoch nedošlo k platobnej neschopnosti.

Oslovovanie klientov

Klientov chceme oslovovať prostredníctvom:

- www prezentácie, online reklamy, publikácie v časopisoch o IT
- vlastných osobných kontaktov a osobných odporúčaní našich zákazníkov

Našou stratégiou bude v prípade klientov z oblasti štátneho školstva ísť až na úroveň nákladov (v prípade, že takéto konanie nebude odčerpávať zdroje z výnosnejších činností), tak aby sme si urobili dobré meno. Práve z tejto oblasti totiž môže pochádzať veľa potenciálnych klientov.

SWOT analýza

Silné stránky

- schopnosť produkovať riešenia v krátkom čase
- flexibilita
- nízke náklady a schopnosť ponúknuť nízku cenu
- neformálne vzťahy vrámci podniku
- rozsiahle osobné kontakty s ľuďmi, ktorí sa pohybujú alebo budú pohybovať v oblasti IT

Slabé stránky

- málo skúseností v podnikaní
- nízka vybavenosť ľudskými zdrojmi

Príležitosti

- vládou podporované programy
- trh malých zákazníkov (podnikatelia)
- vzdelávacie a neziskové inštitúcie

Hrozby

- nízky alebo žiadny odbyt (presýtenosť trhu)
- neschopnosť plniť zadané objednávky
- zavedenie neodmedzovanej patentovateľnosti duševného vlastníctva v EÚ
- nedostatok ľudských zdrojov
- nedostatok zakázok v určitom období a následná platobná neschopnosť

„Výrobná fáza“ a stratégia predaja

Naše náklady sú predovšetkým dané fixnými mesačnými nákladmi a mzdovými nákladmi, vlastná cena média je zanedbateľná. Vývojové procesy v podniku budú dva:

Nezávisle na zadaných objednávkach

Neustály rozvoj technológie na ktorej chceme založiť vývoj software, tj. zväčšovanie možností, oprava možných chýb, zvyšovanie efektívnosti. Rovnakú dôležitosť bude mať rozvoj ľudí ako takých a samovzdelávanie.

V závislosti na konkrétnom projekte

- konzultácia so zákazníkom a vytvorenie obrazu výsledného riešenia
- plánovanie a dizajn
- tvorba
- implementácia u zákazníka a “dolad’ovanie”

V tejto fáze je podstatná informácia, či sa jedná o produkt alebo službu a akého charakteru. Predpokladá sa odbyt 1 „veľkej“ služby (veľký projekt) za mesiac a 1 „malej“ služby. Veľká služba predstavuje riešenie šité na mieru - tj. Napríklad groupware pre firmu, ktorá má nad 20 zamestnancov, ktoré umožní zdieľanie pracovnej plochy a spoločnú prácu na dokumentoch + databáza a zároveň mechanizmus exportu dát na verejný web je veľkým riešením, ktoré zaberie 2 týždne práce.

Služby a cenová politika

Oblasť poskytovaných služieb sme sa za účelom minimalizácie rizika a optimalizovania cashflow rozhodli rozdeliť do dvoch oblastí: (Pri takýchto službách nemá veľmi zmysel kresliť BCG maticu, predpokladom však je, že ťažiskovými budú malé projekty (dojné kravy) a už menej často, ale veľké príležitosti budú ponúkať hviezdy - riešenia šité na mieru.)

Riešenia bežne sa vyskytujúciach potrieb na báze open-source software:

- inštalácia a údržba serverov s operačnými systémami rodiny BSD, Linux
- mailserver (+antivírus, spam filter)
- databázový server (MySQL, PostgreSQL)
- webservice (Apache, BOA)

Software "šitý na mieru"

- groupware na báze PHP5 a DOM
- iný software podľa konkrétnych požiadaviek

Ceny stanovujeme na základe nákladov. (fixné náklady + variabilné náklady na vývoj - mzdy). Sklužby preto rozdeľujeme podľa časovej náročnosti.

Nenáročné	Náročné
čas: < 1 týždeň, mzda: < 6000 Sk	čas: > 1 týždeň, mzda: ~ 12000 Sk

Predpokladané mzdové náklady a tržby vychádzajú z predpokladanej kombinácie 1 veľkej a 1 malej služby za mesiac, počas prvého roku fungovania. Mzdy sú tvorené podľa toho, aké nároky môže mať študent, ktorý túto prácu robí popri škole. S postupujúcim časom plánujeme mzdy zvyšovať.

Financie

Pri finančnom pláne sme predpokladali nízky odbyt počas prvého roka a postupný nárast na priemerných 20 zakázok za rok. Keďže ceny máme dimenzované na približne 20 veľkých zakázok za rok, prvý rok, aj keď bude pravdepodobné, že klientov bude zo začiatku málo. Keby sme však stanovili vysoké začiatkové ceny, je možné, že by sme nemohli byť konkurencieschopní.

Predpokladaný vývoj spolu s výkazom cashflow a finančnými ukazovateľmi je v tabuľkách v Prílohe 1. V piatom roku nastáva vhodné obdobie na opätovný rozvoj podniku. Keďže ukazovatele sú pozitívne, je príležitosť vziať si úver a použiť ho na investície do nového vybavenia a nových priestorov.

Príloha 1

Cash-flow				
	2005	2006	2007	2008
Hotovosť na začiatku roka	25 000	93 696	360 595	891 111
Hosp. výsledok za účtovné obdobie	28 801	174 988	416 294	406 240
Odpisy HIM a NIM	33 140	57 620	57 620	57 620
Zmena stavu zásob	0	0	0	0
Zmena stavu pohľadávok	0	0	0	0
Zmena stavu záväzkov	6 756	34 291	56 603	-2 358
CASH-FLOW I. z prev. činnosti	68 696	266 898	530 517	461 501
Zmena stavu inv. majetku	0	0	0	0
CASH-FLOW II. z inv. činností	0	0	0	0
Zmena stavu kapitálu	0	0	0	0
Zmena stavu úverov a výpomocí	0	0	0	0
CASH-FLOW III. z fin. operácií	0	0	0	0
Suma CASH-FLOW	68 696	266 898	530 517	461 501
Hotovosť na konci sledovaného obdobia	93 696	360 595	891 111	1 352 613

Rozdelenie hospodárskeho výsledku				
	2005	2006	2007	2008
HV pred zdanením	35 556	216 034	513 943	501 530
Daň z príjmu	6 756	41 046	97 649	95 291
HV po zdanení	28 801	174 988	416 294	406 240
Tvorba zákonných rezerv	-1 440	-8 749	-20 815	-20 312
Nerozdelený zisk minulých rokov	0	27 361	193 599	589 078
Neuhradená strata minulých rokov	0	0	0	0
HV na rozdelenie	27 361	193 599	589 078	975 006
Prevod na osobnú spotrebu	0	0	0	0
Prevod na osobnú spotrebu	0	0	0	0
Reinvestície	0	0	0	0
Nerozdelený zisk	27 361	193 599	589 078	975 006

Finančná analýza				
	2005	2006	2007	2008
Zadlženosť	0,025	0,085	0,102	0,070
Koeficient samofinancovania	0,975	0,915	0,898	0,930
Likvidita okamžitá	-	1,372	1,465	1,497
Likvidita bežná	-	1,372	1,465	1,497
Rentabilita tržieb	0,036	0,181	0,345	0,339
Rentabilita vlastného kapitálu	0,132	0,487	0,598	0,396
Rentabilita nákladov	0,037	0,221	0,526	0,513
Doba obratu zásob	0,000	0,000	0,000	0,000
Stupeň finančnej samostatnosti	39,789	10,777	8,704	12,964

Finančná analýza		služba 1 služba 2 Totals			Rok 2	Rok 3	Rok 4
		Sk	SK	Rok 1			
fixné náklady /mesiac	energie	2 667	1 333				
	mzdové	30 000	6 000				
	fondy	10 485	2 097				
	reklama	1 667	833				
	služby	10 778	5 389				
	cestovné	2 667	1 333				
	odpisy	1 381	1 381				
	Spotreba materiálu	1 111	556				
	finančné náklady	216	43				
	spolu	60 971	18 965	79 936			
fixné náklady /služba		60 971	9 483				
variabilné náklady / služba		0	0				
		0	0				
SPOLU náklady / služba		60 971	9 483				
Marža 20%, 10%		12 194	948				
DPH 19%		13 901	1 982				
TRŽBA ZA SLUŽBU / ROK		87 066	12 413	994788	1193746	1491655	1479242

V cene za jednotlivé služby sa odráža predpokladaný dopyt po jednej veľkej a dvoch malých službách na mesiac. Ďalej tiež predpokladáme, že počas prvého roka sa tento objem nepodarí zrealizovať. V druhom roku by sa mal už objem začať zväčšovať. V treťom roku by sme dospeli k situácii, kedy objem prekročí predpokladanú úroveň.

Súvaha							
	Číslo účtu	Účet	Jan-2005	Dec-2005	Dec-2006	Dec-2007	Dec-2008
DM	011	Zriaďovacie náklady	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000
	022	Samostatné hnutelné veci a súbory s.h.v.	170 000	170 000	170 000	170 000	170 000
Oprávky	071	Oprávky k zriaďovacím výdavkom		-9 000	-18 000	-27 000	-36 000
	082	Oprávky k samostatným hnutelným veciam		-24 140	-72 760	-121 380	-170 000
Fin. účty	211	Pokladňa a ceny	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
	221	Bankové účty	15 000	83 696	350 595	881 111	1 342 613
	311	Odberatelia	0	0	0	0	0
	343	DPH	0	0	0	0	0
	385	Príjmy budúcich období	0	0	0	0	0
		AKTÍVA SPOLU	240 000	275 556	484 835	957 731	1 361 613
Vlastné zdroje	411	Základné imanie a kap. fondy	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
	428	Nerozdelený zisk z minulých rokov	0	0	27 361	193 599	589 078
	429	Neuhradená strata z minulých rokov	0	0	0	0	0
	431	Výsledok hospodárenia v schvaľovaní	0	28 801	174 988	416 294	406 240
	451	Rezervy zákonné	0	0	1 440	10 189	31 004
Cudzie zdroje	461	Bankové úvery	0	0	0	0	0
	479	Ostatné dlhodobé záväzky	0	0	0	0	0
	321	Dodávatelia	0	0	0	0	0
	331	Zamestnanci	0	0	0	0	0
	341	Daň z príjmov	0	6 756	41 046	97 649	95 291
	343	DPH	0	0	0	0	0
	383	Výdavky budúcich období	0	0	0	0	0
		PASÍVA SPOLU	240 000	275 556	484 835	957 731	1 361 613

Výkaz ziskov a strát						
	Číslo účtu	Účet	2005	2006	2007	2008
Tržby	601	Tržby za výrobky a tovar	0	0	0	0
	602	Tržby za služby	994 788	1 193 746	1 491 655	1 479 242
Spotreba	501	Spotreba materiálu a tovaru	20 000	20 000	20 000	20 000
	502	Spotreba energie	48 000	48 000	48 000	48 000
Služby	511	Opravy a údržba	0	0	0	0
	512	Cestovné	48 000	48 000	48 000	48 000
	513	Náklady na reprezentáciu	30 000	24 000	24 000	24 000
	518	Ostatné služby	194 000	194 000	194 000	194 000
Osobné náklady	521	Mzdové náklady	432 000	432 000	432 000	432 000
	524	Zákonné soc. poistenie	150 984	150 984	150 984	150 984
	531	Dane a poplatky				
	551	Odpisy	33 140	57 620	57 620	57 620
		PREVÁDZKOVÝ ZISK	38 664	219 142	517 051	504 638
Tržby	662	Úroky	0	0	0	0
	668	Ostatné fin. výnosy	0	0	0	0
Náklady	562	Úroky	3 108	3 108	3 108	3 108
	568	Ostatné fin. náklady	0	0	0	0
		ZISK Z FIN. OPERÁCIÍ	-3 108	-3 108	-3 108	-3 108
		zisk pred zdanením	35 556	216 034	513 943	501 530
		DAŇ Z PRÍJMU ZA BEŽNÚ ČINNOSŤ	6 756	41 046	97 649	95 291
		ZISK ZA BEŽNÚ ČINNOSŤ	28 801	174 988	416 294	406 240
	688	mimoriadne výnosy	0	0	0	0
	588	mimoriadne náklady	0	0	0	0
		VÝSLEDOK ZA MIMORIADNU ČINNOSŤ	0	0	0	0
		HOSPODÁRSKY VÝSLEDOK	28 801	174 988	416 294	406 240