



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



**FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV MANAGEMENTU**

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUT OF MANAGEMENT

PODNIKATELSKÝ ZÁMER: ZŘÍZENÍ FITNESS CENTRA NA STÁTNÍ STŘEDNÍ ŠKOLE

BUSSINESS PLAN: A FITNESS CENTER FOR PUBLIC HIGH SCHOOL

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

LUKÁŠ KOS

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Mgr. JANA ŠOPÍKOVÁ, Ph.D.

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Lukáš Kos

Management v tělesné kultuře (6208R168)

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů zadává bakalářskou práci s názvem:

Podnikatelský záměr: zřízení fitness centra na státní střední škole

v anglickém jazyce:

Business Plan: A Fitness Center for a Public High School

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Vymezení problému a cíle práce

Teoretická východisk

Analýza problému a současná situace

Vlasní návrhy řešení, přínos návrhů řešení

Závěr

Seznam použité literatury

Přílohy

Seznam odborné literatury:

- ČÁSLAVOVÁ, E. Management a marketing sportu. Praha: Olympia, 2009. ISBN 978-80-7376-150-9.
- FIBÍROVÁ, J., ŠOLJAKOVÁ, L., WAGNER, J. Nákladové a manažerské účetnictví. 1. vydání. Praha: ASPI, 2007. ISBN 978-80-7357-299-0.
- HANUŠOVÁ, H. Vnitropodnikové účetnictví. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2007. ISBN 978-80-214-3373-1.
- KRÁL, B. aj. Manažerské účetnictví. 2.rozšířené vydání. Praha: Management Press, 2008. ISBN 978-80-7261-141-6.
- MONZEL, M. 99 tipů pro úspěšnější reklamu. 1. vydání. Praha: Grada, 2009. ISBN 978-80-247-2928-2.
- SYNEK, M. aj. Manažerská ekonomika. 1. vydání. Praha: Grada,1996. ISBN 80-7169-211-5.

Vedoucí bakalářské práce: Mgr. Jana Šopíková, Ph.D.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2011/12.





PhDr. Martina Rašticová, Ph.D.
Ředitel ústavu



doc. RNDr. Anna Putnová, Ph.D., MBA
Děkanka

V Brně, dne 29. 2. 2012

Abstrakt

Cílem bakalářské práce je vytvořit podnikatelský plán pro zřízení fitness centra pro konkrétní státní střední školu. Při zpracování tématu jsem vycházel z poznatků o nedostatečnosti pohybových aktivit u studentů středních škol. Dílčím cílem práce je navrhnout řešení jak tento nedostatek pohybu eliminovat a přispět tak ke zlepšení nejen zdravotního stavu daných studentů, ale také k jejich lepšímu zdravému životnímu stylu.

Abstract

The principal objective of the bachelor thesis is to create a business plan of a fitness center for a particular public high school. Processing the subject I took into account the lack of physical activity in high school students. Further objective of this work is to propose a solution to eliminate the lack of physical activity and to contribute to improvement of both, the health of the high school students, but also to improve their healthy lifestyle.

Klíčová slova

Podnikatelský záměr, fitness centrum, pohybová inaktivita, pohybové aktivity, střední škola, zdravý životní styl.

Key words

Business plan, fitness center, physical inactivity, physical activity, high school, healthy lifestyle.

Bibliografická citace bakalářské práce:

KOS, L. *Podnikatelský záměr: zřízení fitness centra na státní střední škole*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2012. 59 s. Vedoucí bakalářské práce Mgr. Jana Šopíková, Ph.D..

Čestné prohlášení:

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracoval jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušil autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 29.5.2012

.....

podpis

Tímto děkuji své vedoucí bakalářské práce Mgr. Janě Šopíkové Ph.D. za ochotu, trpělivost a věcné připomínky, které mi pomohli úspěšně vytvořit tuto bakalářskou práci.

Obsah:

ÚVOD	11
1 VYMEZENÍ PROBLÉMU A CÍLE PRÁCE	13
1.1 Cíle bakalářské práce	13
1.2 Vymezení bakalářské práce	13
1.3 Přínosy bakalářské práce	13
1.3.1 Teoretické přínosy	13
1.3.2 Praktické přínosy	14
2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA	15
2.1 Význam aktivního způsobu života.....	15
2.1.1 Pohybové aktivity jako životní styl	15
2.1.2 Životní styl ve 21. Století.....	15
2.1.3 Význam pohybové aktivity	16
2.1.4 Nedostatek pohybové aktivity	16
2.1.5 Vliv a doporučení aktivního pohybu na zdraví.....	17
2.1.6 Obezita jako důsledek pohybové inaktivity.....	18
2.1.7 Definice fitness	19
2.1 Podnikatelský plán.....	20
2.2 Účel podnikatelského plánu:.....	20
2.3 Požadavky na podnikatelský záměr:.....	21
2.4 Struktura podnikatelského plánu	21
2.4.1 Úvod a shrnutí.....	21
2.4.2 Popis předkladatele, projektu a produktů	22
2.4.3 Tržní a obchodní analýzy.....	22
2.4.4 SWOT analýza	23
2.4.5 Identifikace cílů v čase	24
2.4.6 Marketingový mix.....	24
2.4.7 Personální a prostorové zajištění	25
2.4.8 Harmonogram realizace projektu.....	25
2.4.9 Finanční analýza	25
2.4.10 Identifikace faktorů úspěchu, opatření k minimalizaci rizik	26
2.4.11 Přílohy.....	26
3 ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÁ SITUACE	27

3.1 Výběr školy.....	27
3.2 Řízený pohovor.....	27
3.3 Anketa.....	28
3.3.1 Výsledky dotazníkového průzkumu	29
3.3.2 Srovnání gymnázií na základě řízeného pohovoru	29
3.3.3 Vyhodnocení dotazníků pro žáky	30
4 VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ, PŘÍNOS NÁVRHŮ ŘEŠENÍ.....	35
4.1 Popis projektu	35
4.2 Popis předkladatele projektu, zřizovatele a produktu.....	36
4.2.1 Předkladatel:	36
4.2.2 Zřizovatel:	36
4.2.3 Produkt:.....	37
4.3 Tržní a obchodní analýzy.....	37
4.3.1 Cíloví zákazníci:	37
4.3.2 Konkurence:	37
4.3.3 Poptávka:	39
4.3.4 Dodavatelé:	39
4.3.5 Inovační činnost:	39
4.3.6 SWOT analýza:	40
4.3.7 Hodnocení silných a slabých stránek, rizik a příležitostí:	41
4.4 Identifikace cílů v čase	41
4.5 Marketingový mix.....	42
4.5.1 Produkt a forma prodeje	42
4.5.2 Cenová politika	42
4.5.3 Propagace.....	43
4.5.4 Umístění.....	44
4.6 Personální a prostorové zajištění	44
4.7 Harmonogram realizace projektu.....	45
4.8 Finanční analýza	45
4.8.1 Plánování investic	45
4.8.2 Zdroje financování	46
4.8.3 Výnosy	46
4.8.4 Náklady.....	47

4.8.5 Kalkulace nákladů a výnosů	48
4.9 Identifikace faktorů úspěchu, opatření k minimalizaci rizik	50
5 ZÁVĚR	52
SEZNAM LITERATURY.....	54
SEZNAM TABULEK A GRAFŮ.....	57
SEZNAM POJMŮ.....	58
SEZNAM PŘÍLOH.....	59
PŘÍLOHY.....	60

ÚVOD

Dnešní technologicky vyspělá a uspěchaná doba zapříčinila, že se stále menší procento naší populace věnuje pohybovým aktivitám a celkově ubývá pohybových aktivit u lidí. Může za to několik faktorů, jako jsou sociální sítě, které v posledních letech zažívají nebývalý vzestup nebo zvyšující se množství sedavého zaměstnání na úkor fyzické práce. Realita je taková, že lidstvo z pohodlného a zdravého pohybového aktivita se u většiny lidí stává pouze nepotřebným luxusem. Tímto je zasažena především mladá generace, která již vyrůstá v době, kdy takřka nemá nutnost se střetávat se svými vrstevníky a většinu komunikace s přáteli realizuje právě přes již zmíněné sociální sítě.

„V České republice se obezita vyskytuje u 20-25% populace, ve většině evropských zemí je prevalence obezity 10-20 % u mužů a 10-25% u žen, v USA 33,6 %” (LUKÁŠ, 2010, s. 230). Z toho plyne, že občané České republiky patří mezi nejobéznější Evropany. Procento obézních lidí stále roste nejen u nás, ale i na celém světě. Velkou zásluhu na tomto jevu mají stále populárnější fastfoody, které poskytují rychlé a relativně levné pokrmy. Snadno se může stát, že si vyberete pokrm plný nasyceného tuku, ale chudý na sacharidy, vlákninu, ovoce a zeleninu. Tučná jídla nejen ucívají cévy a ukládají se v podkoží na břicho a v pase, ale nejsou schopna dodat energii svalům (CLARK, 2009, s. 88).

Díky zmíněným faktorům, nedostatku času, nadměrného stresu a díky špatnému životnímu stylu (nedostatek spánku, kouření, nadměrná konzumace alkoholu) se stále ve větší míře objevují civilizační choroby, které se ještě před několika lety téměř nevyskytovaly. V současné době kvalitu a délku života nezhoršují infekční nemoci a hlad, ale právě tzv. civilizační choroby. Ty mají za následek kardiovaskulární nemoci, alergie, metabolické nemoci jako obezita nebo cukrovka, deprese, hypertenze, onkologická onemocnění nebo zvýšené riziko vzniku zubního kazu. Řešením, těchto civilizačních chorob je uvědomění si své biologické podstaty a z toho vyplývající potřeby člověka (ČELEDOVÁ, 2010, s. 53). To znamená, více se zaměřit sami na sebe, snažit se vyhnout zbytečným stresovým situacím, zajistit si určitou sociální jistotu v podobě rodiny a přátel a dodržovat ustálený denní režim: pravidelný a dostatečný spánek, správné stravování a pravidelné přestávky v průběhu dne.

Zlepšením informovanosti mladých lidí o těchto problémech a vytvořením podmínek pro pohyb přímo v jejich škole, například zřízením fitness centra, které by mohli využívat ve

svém volném čase, bych chtěl docílit alespoň částečného zlepšení kondice a zdravotního stavu mladých lidí. Vytvoření návyku pravidelné pohybové aktivity u mladé generace by mohlo vést ke značným úsporám ve zdravotní péči, která vynakládá značné finanční prostředky na léčbu chorob a zdravotních obtíží způsobených pohybovou inaktivitou. Jakmile se vytvoří generace, která bude zvyklá pravidelně se věnovat pohybovým aktivitám, bude časem předávat své návyky i svým dětem a v budoucnu by mohlo dojít k pozitivnímu vývoji zdravotního stavu naší populace.

Projekt založení fitness centra pro státní střední školu je mi velmi blízký. Již od předškolního věku se věnuji nejrůznějším sportům, včetně fitness. Moje studium bylo zaměřeno právě na rozmanité druhy sportů a pohybových aktivit lidí všech věkových kategorií. Své znalosti bych chtěl v budoucnu využívat k dalšímu vzdělávání lidí. Můj zájem o tuto sféru umocňuje také fakt, že v akademickém roce 2011/2012 jsem začal studovat obor regenerace a výživa ve sportu na Masarykově univerzitě. Doufám, že mi moje následující studium rozšíří znalosti z prostředí sportu natolik, abych mohl svým potenciálním klientům co nejefektivněji pomoci.

1 VYMEZENÍ PROBLÉMU A CÍLE PRÁCE

1.1 Cíle bakalářské práce

Za cíl svojí bakalářské práce jsem stanovil vytvoření návrhu fitness centra pro konkrétní státní střední školu v Brně.

1.2 Vymezení bakalářské práce

Bakalářská práce je zaměřena na sportovní služby poskytované studentům státních středních škol. Především pak na oblast fitness center. Díky tomu, že v řadě škol fitness centrum není vůbec nebo je zastaralé by mohla moje práce sloužit jako šablona pro školy, které mají zájem provozovat podobné sportovní zařízení.

Bakalářská práce je rozdělena do dvou částí a to na teoretickou a praktickou část. V první části je vysvětlen pojem pohybová aktivita a nutnost její aplikace na mladou generaci. Dále je zde podrobně popsán podnikatelský plán z hlediska jeho účelu a struktury. V praktické části bakalářské práce je dále rozpracovaná struktura podnikatelského plánu. Nachází se zde vypracovaná investiční náročnost projektu. Jsou zde návrhy na získání potřebného kapitálu. Dále je zde vypracovaná finanční analýza nákladů a očekávaných příjmů a předpokládaná návratnost počáteční investice.

1.3 Přínosy bakalářské práce

1.3.1 Teoretické přínosy

Hlavním teoretickým přínosem je možnost využití podkladů z bakalářské práce pro snazší orientaci škol při tvorbě podobných podnikatelských záměrů nebo žádostí o dotace. Myslím si, že práce obsahuje všechny potřebné podklady pro snadné a úspěšné vypracování žádostí pro libovolnou státní střední školu.

1.3.2 Praktické přínosy

V případě realizace daného projektu by přínosem byla rozšířená možnost sportovního vyžití studentů ve škole a zároveň zlepšení jejich fyzické a psychické kondice. Zároveň by fitness centrum mohli využívat zaměstnanci školy jako jeden z benefitů. Navíc by peníze získané z provozu fitness centra mohli sloužit pro financování ostatních sportovních aktivit školy.

2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA

2.1 Význam aktivního způsobu života

2.1.1 Pohybové aktivity jako životní styl

Pod pojmem životní styl si každý může představit něco jiného. Někdo ho vnímá jak a za co člověk utrácí, jak se obléká, jiný jako způsob využívání svého volného času. Životní styl můžeme obecně definovat jako formy dobrovolného chování v daných životních situacích, které jsou založeny na individuálním výběru z různých možností. Můžeme se rozhodnout pro zdravé alternativy a odmítnout takové alternativy, které zdraví poškozují. Životní styl je vnímám jako souhrn výběru dobrovolného chování a možnostmi životní situace. Rozhodování člověka však není zcela svobodné, je ovlivněno řadou faktorů. Mezi nejvýznamnější patří rodinné zvyklosti, tradice společnosti, ekonomická situace a v neposlední řadě také dosažené vzdělání člověka. Zdraví prospěšné rozhodnutí může člověk dělat tehdy, když má dostatečně znalostí o tom, co jeho zdraví napomáhá a naopak co mu škodí. Mezi faktory, které nejvíce poškozují zdraví a vyskytují se v naší společnosti, patří kouření, nadměrná konzumace alkoholu, užívání drog, nesprávná výživa, nízká pohybová aktivita a nadměrná psychická zátěž. Všechny tyto faktory jsou vzájemně propojeny, žádný z nich nepůsobí izolovaně (MACHOVÁ, 2009, s. 16).

2.1.2 Životní styl ve 21. Století

Obrovský technický pokrok a finanční dostupnost nových technologií v poslední době zásadně změnilo životní styl obyvatel vyspělých zemí. V současnosti vedeme převážně sedavý způsob života. Ze života se postupně vytrácí pohyb, který nahrazují auta, výtahy, eskalátory apod. Ve volném čase vítězí počítač či televize nad procházkami. Životní styl mnoha lidí se orientuje na honbu za penězi, mocí a úspěchem. Z toho plynoucí vyčerpání způsobuje velké množství stresu a nedostatek času na sebe sama, což v konečném důsledku vede k trvalému poškození zdraví.

Člověk v tomto století stojí na rozcestí. Na jedné straně potírá mnohé infekční choroby, využívá poznatků moderní medicíny. Na druhé straně se ale objevují nové problémy, které život značně zkracují nebo ho znepríjemňují a zhoršují jeho kvalitu. Jsou to civilizační choroby. Řešením je uvědomění si své biologické podstaty a z toho vyplývající potřeby pohybu, vhodného stravování, vzájemného porozumění a úcty (MACHOVÁ, 2009, s. 17).

2.1.3 Význam pohybové aktivity

Pohyb patří mezi základní projevy existence živočichů, včetně člověka. Ve fylogenezi měl pohyb významný vliv na vývoj veškerých živočišných druhů. Pohybem se zdokonalovala nejen pohybová soustava, ale také ostatní soustavy a to především regulační (nervová a humorální) soustava a také se vyvíjely smyslové schopnosti. Během vývoje došlo ke změně významu pohybu od zajišťování základních životních potřeb až k činnostem sportovním a uměleckým. Pro zachování a upevňování zdraví je nezbytným a nejpřirozenějším předpokladem pravidelný aktivní pohyb (MACHOVÁ, 2009, s. 39).

2.1.4 Nedostatek pohybové aktivity

Nárůst pohybové inaktivity v životním stylu dnešního člověka je možné pozorovat ve všech věkových kategoriích. Nejinak je tomu u dospívající mládeže, kde je riziko pohybové inaktivity větší než u starší generace populace. Situace je zde často charakterizována jako kritická (Frömel, Novosad, & Svozil, 1999). Možná právě proto je pohybová inaktivita jedním z nejfrekventovanějších témat diskuzí nejen v kinantropologické, ale i zdravotnické, hygienické, pedagogické či epidemiologické oblasti. Navzdory veškerým prokázaným pozitivům pravidelné pohybové aktivity se zdá, že moderní člověk není schopen pochopit význam jejího začlenění do svého životního stylu. Podle Matoulka (2009) mezi největší pozitivum pohybové aktivity patří příznivé ovlivňování energetické bilance, zlepšování poměru mezi tokem a aktivní tělesnou hmotou a pozitivní ovlivňování psychické pohody a sebevědomí.

Rozvoj fyzické, psychické i sociální dimenze osobnosti mladého člověka na střední škole, který je uskutečňován prostřednictvím pohybové aktivity, je situován převážně do

mimoškolních aktivit. I přes veškeré znalosti nutnosti aktivního pohybu mají školy často v tomto ohledu minimální snahu cokoli měnit. Ať už z nedostatku finančních prostředků nebo vytížení tělovýchovných kantorů. Pravdou je, že na většině středních škol zůstává systém dvou hodin tělesné výchovy za týden bez větších možností navštěvovat sportovní kroužky v rámci školy (KUDLÁČEK, 2005, s. 52) Mnoho mladých lidí nemá motivaci pro vykonávání pohybových aktivit ať už z nedostatku znalostí nebo díky tomu že je rodina nesměřovala k žádným takovým činnostem. Faktem zůstává, že pro tyto lidi je školní tělesná výchova jediný zdroj pohybových aktivit a proto by na ni měl být kladen velký důraz.

Dnes již chápeme pohybovou inaktivitu jako standardní rizikový faktor. Nedostatek pohybu představuje pro člověka stejné riziko jako je vysoký krevní tlak, přítomnost krevních tuků, či obezity. Toto riziko lze vyčíslit. Odhaduje se, že nedostatek pohybu zvyšuje riziko vzniku chorob srdce a cév nejméně dvojnásobně oproti lidem, kteří se pravidelně věnují pohybovým aktivitám (VÍTEK, 2008, s. 122).

2.1.5 Vliv a doporučení aktivního pohybu na zdraví

Třicet minut fyzické činnosti denně je udáváno jako nezbytné minimum. Toto minimum představuje tři a půl hodiny v pohybu za týden. Avšak i kratší fyzická činnost je zdraví prospěšná. Za vhodné aktivity se považují především chůze, jízda na kole, plavání a další aerobní aktivity. Lidem bez zdravotních omezení se doporučuje fyzická aktivita, nejlépe 30 až 45 minut čtyřikrát až sedmkrát týdně do výše 60 až 75 % maximální tepové frekvence. Bylo prokázáno, že i pouhé dvě hodiny chůze týdně snížily téměř o polovinu riziko předčasného úmrtí na kardiovaskulární nemoci. V jiné studii bylo dokázáno snížení srdečních příhod o celých 90% rychlou chůzí, po dobu hodiny a půl týdně nebo plaváním po dobu 45 minut týdně. Uváděné tři a půl hodiny pohybové aktivity týdně lze též nahradit třemi bloky dvacetiminutového intenzivního pohybu, při kterém dojde ke značnému zvýšení tepové frekvence a frekvence dýchání (VÍTEK, 2008, s. 122).

2.1.6 Obezita jako důsledek pohybové inaktivity

Obezita z latinského slova *obesitas* nebo také *obesus* (tučný, oteklý, obézní) je chronická nemoc, jejímž podkladem je zmnožení tukové tkáně v organismu v důsledku dlouhodobého přijímání většího množství energie než je tělo schopné vydat. Současně je spojena se vzestupem tělesné hmotnosti nad normální rozmezí. Jedna z možností klasifikace tělesné hmotnosti je takzvaný BMI (index tělesné hmotnosti- z anglického Body Mass Index). BMI je podílem tělesné hmotnosti v kilogramech a druhé mocniny tělesné výšky v metrech (LUKÁŠ, 2010, s. 229).

Obezita je často nazývána jako epidemie 3. tisíciletí. V roce 1997 vyhlásila Světová zdravotnická organizace obezitu jako celosvětovou epidemii. V roce 1995 bylo na světě přibližně 200 milionů obézních lidí. O pět let později tento stav narostl již na 300 milionů obézních. Podle Profesora Štěpána Svačiny se zvýšil počet obézních lidí v České republice od posledního výzkumu konaného v roce 2005 do roku 2009 o 450 tisíc, což je velmi varující. Sečteme-li nadváhu a obezitu, dostaneme se v České republice na číslo 64% mužů a 49% žen, trpících přebytečnými kilogramy.

V posledních deseti letech byl u dětí a mladistvých zaznamenám prudký vzestup nadváhy. V evropských zemích vzrostl počet dětí s nadváhou. Jen za posledních deset let o 8 až 10%. Naproti tomu tělesná zdatnost dospívajících se v evropských státech za posledních 25 let snížila v průměru o 10 až 15% (Young People's Lifestyles and Sedentariness, 2008). Tempo jakým roste procento obézních lidí, je neúnosné, a proto je velmi důležité začít s prevencí a s osvětou zdravého pohybu a cvičení již od mladého věku. Je nezbytné pokusit se změnit životní styl alespoň některých mladých lidí, co se týče odstranění chybných návyků v příjmu stravy nebo zahájení fyzické aktivity.

Existuje mnoho způsobů, jak začít s osvětou zdravého životního stylu. Nejvhodnější čas ke vzdělávání v tomto ohledu je právě na střední škole, kdy jsou studenti již dostatečně vyspělí a samostatní a uvědomují si veškerá pozitiva a zároveň i rizika nevhodného životního stylu. Zároveň již také více vnímají své tělo, uvědomují si, že „vypadat dobře“, obzvláště po fyzické stránce jim usnadňuje sociální začlenění a do jisté míry mají přednost před obézními lidmi, kteří jsou mnohdy společností vyčleňováni na její okraj. Mezi nejsnadnější způsoby, jak dosáhnout tohoto stavu patří bezesporu navštěvování fitness centra, kde si pánové mohou vybudovat svalovou hmotu a dámy zase zpevnit své tělo a zbavit se přebytečného tuku.

Studie prokázaly, že tělesné a tréninkové aktivity, mezi které se řadí i cvičení ve fitness centru mají příznivé účinky na zdravotní stav člověka. Brání obezitě, snižují hladinu

cholesterolu a TAG. Zamezují především vzniku infarktu myokardu nebo náhlé smrti při mimořádně vysokém tělesném zatížení. Pozitivně také ovlivňují výskyt dalších kardiovaskulárních onemocnění. Tato onemocnění představují hlavní příčinu úmrtí ve středním věku a také jsou hlavním faktorem průměrné délky života (ŠTEJFA, 2007, s. 235).

2.1.7 Definice fitness

Fitness lze definovat jako všeobecnou schopnost člověka vykonávat aktuálně zamýšlené činnosti. Mezi nejdůležitější faktory, které fitness rozvíjí, se řadí rozvoj vytrvalosti, síly, pohyblivosti a rozvoj koordinace. Tyto čtyři aspekty zásadním způsobem ovlivňují tělesnou i duševní kondici a posouvají tak naše individuální schopnosti o něco dále. Trénink vytrvalosti udržuje mimo jiné v kondici také naše srdce a pomáhá shodit přebytečná kila. Tréninkem síly dochází k procvičení svalstva, které formuje naše tělo, dává mu atraktivní vzhled a podporuje jeho správné držení. Tréninkem pohyblivosti lze předcházet zraněním a podporovat eleganci a ekonomičnost pohybu. Dobrá koordinace snižuje riziko pádů a přímo podporuje celkovou vyšší stabilitu jedince (MIEßNER, 2009, s. 11).

Těchto výhod můžeme dosáhnout například cvičením ve fitness centrech, jehož náplní je cvičení s volnými činkami a cvičení na trenažérech, doplněné o aktivity aerobního charakteru na speciálních trenažérech, dodržování určitého dietního režimu včetně použití doplňků výživy. Jde o životní styl, jehož cílem je rozvoj celkové zdatnosti, zlepšení držení těla, zlepšení tvaru postavy při současném působení na upevňování zdraví (KOLOUCH, 1990).

2.1 Podnikatelský plán

Podnikatelský plán je písemný dokument, zpracovaný podnikatelem. Komplexně posuzuje reálnost a životaschopnost podnikatelského nápadu. Obsahuje všechny podstatné vnější i vnitřní faktory související s podnikatelskou činností. Je to jakási příručka pro podnikatele, která by měla poskytnout odpovědi na otázky, které se objevují nejen při zakládání živnosti, ale také během jejího chodu nebo při restrukturalizaci podniku (SRPOVÁ, 2010, s. 59).

2.2 Účel podnikatelského plánu:

Konkretizuje záměry podnikatele do budoucna, udává směr záměru, charakterizuje jeho cíl a slouží také pro kontrolu plnění cílů. Slouží především k interním účelům daného subjektu, avšak zejména je vyžadován externími subjekty, které na jeho základě analyzují „životaschopnost“ firmy a potenciál jejího rozvoje. Kvalitně zpracovaný podnikatelský plán může značně usnadnit přístup k potřebnému kapitálu, poskytovaného investory.

Uvnitř firmy slouží podnikatelský plán jako plánovací nástroj, podklad pro rozhodování, atd. Někteří podnikatelé dávají jeho stručný obsah zaměstnancům, aby je seznámili s filozofií firmy a posílili jejich motivaci k lepším pracovním cílům. Díky mnoha provedeným analýzám umožňuje získání dat, která hrají významnou roli ve firmě při rozhodování o jejím demografickém umístění, druhu činnosti, cenové tvorbě produktů a celkové filozofii firmy. Umožňuje včasné odhalení možných chyb, slabin nebo rizik v daných záměrech (VEBER, 2008, s. 98).

Nikde není stanoven pevný řád podnikatelského plánu. Každý podnikatelský plán je do značné míry jedinečný, pro každou firmu specifický, ať už co se týče oboru podnikání nebo velikosti firmy. Avšak struktura všech podnikatelských plánů je podobná, ať už jde o osobu fyzickou nebo právnickou nebo je plán sestavován pro budoucího investora s žádostí o dotace, úvěr nebo jiný typ podpory. Vždy by měla být určitá struktura plánu zachována.

2.3 Požadavky na podnikatelský záměr:

Podnikatelský záměr bývá často zpracováván za účelem oslovení investorů, musí je přesvědčit o kvalitě daného produktu, o správnosti jejich investice, její návratnosti a zhodnocení. Podnikatelský plán by měl splňovat určité požadavky a to:

- stručnost a přehlednost
- jednoduchost- nezacházet do hlubších detailů
- demonstrace výhod produktu či služby pro zákazníka
- orientace na budoucnost
- realistický přístup - přílišný optimismus snižuje důvěryhodnost investora, naopak přehnaný pesimismus snižuje atraktivitu projektu
- přiznání slabých míst a rizik projektu
- zdůraznění konkurenční výhody projektu, silné stránky a kompetenci manažerského týmu a zaměstnanců
- prokazatelnost schopnosti firmy hradit úroky a splátky v případě užití úvěru
- zhodnocení návratnosti investice
- kvalitní zpracování podnikatelského záměru i po formální stránce

Ani vysoká kvalita podnikatelského záměru však nezaručuje úspěch projektu, neboť stále jde o rizikovou investici do projektu, který nemá jistotu úspěchu. Avšak kvalitně připravený projekt zvyšuje naději úspěchu, jelikož investor přesně ví, co je předmětem jeho investice a jaké jsou předpoklady jejího zhodnocení (FOTR, 2005, s.309).

2.4 Struktura podnikatelského plánu

Struktura podnikatelského plánu uvedená v této práci je převzata z (Doporučená struktura podnikatelského záměru, 2007).

2.4.1 Úvod a shrnutí

Tato část shrnuje důležitost, atraktivitu a investiční zajímavost podnikatelského záměru. Obsahuje představení projektu, jeho cíle a vize do budoucna, objasnění jeho jedinečnosti,

konkurenční výhody, schopnost proražení na daný trh. Nezbytností je také uvedení cílového zákazníka, představení realizačního týmu z odborného hlediska, finanční cíle, výši kapitálu potřebného k financování (vlastního i cizího), návratnost investice, která je přímo úměrná vytvořenému zisku.

2.4.2 Popis předkladatele, projektu a produktů

- Název podniku, jeho sídlo, datum založení, působíště
- Charakteristika předkladatele: odbornost, historie, právní norma, majetková struktura
- Předmět podnikání, struktura a popis podnikatelských aktivit
- Popis produktu a definování jeho předností
- Definování cíle produktu

2.4.3 Tržní a obchodní analýzy

- Zákazníci: zodpovězení otázky: Kdo jsou cíloví zákazníci?
- Konkurence: V tržním prostředí sportu je důležité dobře znát svoji konkurenci. Tyto informace slouží ke stanovení marketingové strategie. Jde o to, sledovat a sbírat informace o společnostech a organizacích pohybujících se ve stejném odvětví. Analýzy tohoto typu zachycují trendy a pohyb společností, jejich finanční situaci, nabídky služeb, vývoj marketingových nástrojů a celou řadu dalších faktorů (ČÁSLAVOVÁ, 2009, s. 102).
- Poptávka: odhad velikosti získaného trhu, schopnost generovat zisk, očekávaný vývoj poptávky
- Dodavatelé: určení dodavatelů, vyjednávací síla dodavatelů, jejich počet
- Inovační činnost: Podnik snažící se udržet a upevnit si svoje postavení na trhu, musí realizovat vhodnou inovační politiku, která mu umožní výhodnější postavení v porovnání s konkurencí. Tato konkurenční výhoda může mít diferenciační charakter v podobě nabídky, dokonalejších respektive

rozmanitějších produktů, které lépe vyhovují potřebám a přáním uživatelů nebo může spočívat ve zlevňování služeb (SYNEK, 1996, s. 149)

2.4.4 SWOT analýza

Lze využít pro stanovení strategie podniku, při žádostech o dotace, ke zlepšení současného stavu podniku. SWOT analýza, jinak také analýza silných (Strengths) a slabých (Weaknesses) stránek, příležitostí (Opportunities) a hrozeb (Threats) podniku. Vychází z předpokladu, že podnik bude mít zájem dosáhnout maximálního úspěchu s minimalizováním hrozeb a slabých stránek a maximalizací svých silných stránek a předností.

Analýza vnitřního prostředí:

- Silné stránky: interní faktory, díky kterým má firma náskok oproti konkurenci, specifické dovednosti, schopnosti, flexibilita.
- Slabé stránky: takové stránky, které brání rozvoji firmy, opačné oproti silným stránkám.

Analýza vnějšího prostředí:

- Příležitosti podniku: možnosti, s jejichž realizací se zvyšuje pravděpodobnost růstu podniku a účinnějšího plnění cílů.
- Hrozby podniku: nepříznivá situace na trhu či změna v podnikovém okolí, znamenající překážku pro činnost. Znamenají hrozbu zpomalení, či dokonce úpadku firmy. Nutné rychle reagovat odpovídajícím způsobem a snažit se minimalizovat hrozby.

Tyto 4 parametry tvoří základní předpoklad pro stanovení strategie projektu (marketingové, organizační, personální) (BLAŽKOVÁ, 2007, s. 156).

2.4.5 Identifikace cílů v čase

Definice konkrétních cílů. Měly by být realistické, měřitelné, stimulující a pevně dané v čase.

2.4.6 Marketingový mix

Pro ovlivňování potřeb a přání formujících se na cílových trzích je určena řada aktivit, označovaných jako marketingový mix (někdy také 4P-Price, Product, Promotion, Placement). Do těchto jednotlivých skupin bývají zpravidla zařazovány následující nástroje:

- Produkt a forma prodeje: úroveň poskytovaných služeb, doplňkové služby, technická úroveň.
- Cenová politika: tato politika je ovlivněna především úvahami o ekonomické únosnosti daného nákladu, vychází například z obdobných kalkulací konkurenčních podniků a zvyklostních norem v daném oboru podnikání. Dále je cena tvořena na základě nákladů, ceny konkurence, rentability a platebních podmínkách. Tvoří hodnotu produktu pro zákazníka. Základním cílem této kalkulace je spokojenost konkrétních zákazníků a oboustranně přijatelné ceny (FIBÍROVÁ, 2007, s. 116).
- Propagace: zaujmutí a přesvědčení zákazníků, informovanost o produktech, hledání klientů, nejviditelnější část marketingového mixu.
- Umístění: uvádí, jak a kde se budou produkty prodávat, včetně distribučních cest (SYNEK, 1996, s. 164).

2.4.7 Personální a prostorové zajištění

Zajištění pracovníků s odpovídající kvalifikací a dovednostmi, organizace řízení. Vymezení počtu zaměstnanců na jednotlivé pozice, způsob nabírání pracovníků, motivační programy, zvyšování jejich kvalifikace. Zajištění vhodných prostor pro poskytování služeb.

2.4.8 Harmonogram realizace projektu

Stanovení fází projektu od přípravy, přes shánění financí, zpracování technické dokumentace po samotnou realizaci. Je třeba určit harmonogram jednotlivých fází, zvolit odpovědné osoby a vymežit cíle každé fáze, ke kterým by měla směřovat.

2.4.9 Finanční analýza

- Plánování investic: předpokládané výdaje na pořízení majetku
- Zdroje financování: odkud získáme kapitál (vlastní zdroje, cizí zdroje), jak ho získáme, na co bude použit
- Výnosy: výkony podniku oceněné tržní (realizační) cenou. Podnikové výnosy jsou peněžní částky, které podnik získal z veškerých svých činností za určité období-(měsíc, rok). Hlavními výnosy podniku jsou tržby za prodej vlastních produktů a služeb. Prostřednictvím prodeje svých výkonů získává podnik to, co vynaložil na realizaci výkonů a zisk. Za výnosy se považují provozní výnosy (tržby za prodej), mimořádné výnosy (z prodeje odepsaných strojů), výnosy z finančních investic. Výši výnosů ovlivňuje objem a kvalita realizovaných výkonů, cena za jednotku, různé přírázky a slevy (HANUŠOVÁ, 2007, s. 69).
- Náklady: jsou peněžní částky, které podnik účelně vynakládá na získání výnosů. Rozdíl mezi výnosy a náklady tvoří hospodářský výsledek podniku. Převyšují-li výnosy, jde o zisk, převyšují-li náklady, jde o ztrátu. Náklady tvoří zejména běžné provozní náklady (spotřeba materiálu, energie, osobní náklady), odpisy majetku, finanční náklady (úroky a jiné finanční náklady),

mimořádné náklady (dary, odměny), ostatní provozní náklady (SYNEK, 1996, s. 69).

- **Kalkulace nákladů a výnosů:** kalkulací se v nejobecnějším slova smyslu rozumí přiřazení (propočet) nákladů, marže, zisku, ceny nebo jiné hodnotové veličiny na naturálně vyjádřenou jednotku výkonu (výrobek, práci, službu, na činnost nebo operaci, kterou je třeba v souvislosti s procesem tvorby výkonu provést). Nejčastěji využívanou formou kalkulací je přiřazování nákladů externím výkonům, tj. výkonům prodávaným na trhu externím zákazníkům (KRÁL, 2008, s. 122).

Kalkulace nákladů: před realizací projektu (administrativní poplatky, propagace, apod.)

Po spuštění projektu (materiálové, energetické, mzdy, nájem, odpisy, apod.)

Kalkulace výnosů: odhad celkových tržeb, odhad kdy tržby budou rovny nákladům a projekt se stane ziskovým

2.4.10 Identifikace faktorů úspěchu, opatření k minimalizaci rizik

Popis nezbytných faktorů, potřebných pro úspěch projektu. Definování podmínek co musí být splněno, aby byl projekt úspěšný, dobrá marketingová strategie, vytvoření kvalitního pracovního týmu apod.

2.4.11 Přílohy

Přílohy obsahují materiály, které svojí povahou podnikatelský záměr doplňují, upřesňují a většinou je na ně odkazováno v jednotlivých částech podnikatelského záměru.

V podstatě se jedná především o dokumenty, které dodávají celému záměru na kvalitě a vážnosti. Především se jedná o životopisy osob spojených s podnikatelským záměrem, Živnostenské oprávnění v případě již existující firmy, výpisy z obchodního rejstříku, výkresy projektu, různé zprávy a analýzy, prospekty a smlouvy (FOTR, 2005, s. 308)

3 ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÁ SITUACE

3.1 Výběr školy

Jak již z názvu bakalářské práce vyplývá, zabýval jsem se možnostmi realizace fitness centra pro státní střední školu. Pro účely bakalářské práce jsem svůj výběr omezil na brněnská gymnázia. Důvodem tohoto omezení byly mé zkušenosti se studiem na gymnáziu a s nedostatečnou vybaveností tohoto gymnázia pro sportovní vyžití.

Postupně jsem elektronickou poštou oslovil devět gymnázií. Gymnázium Vídeňská, gymnázium Elgartova, gymnázium Matyáše Lercha, gymnázium Křenová, gymnázium Kapitána Jaroše, Biskupské gymnázium, gymnázium Terezy Novákové, 1. Německé Zemské gymnázium, gymnázium Slovanské náměstí a Cyrilometodějské gymnázium. Na žádost o spolupráci při zpracování tématu bakalářské práce pozitivně zareagovali pouze tři gymnázia. Ostatní kontaktované školy nereagovali ani na opakovanou žádost.

Vedení z gymnázia na Křenové ulici mi odpovědělo, že by mi rádi pomohli, ale z důvodu, že v nedávné době pořídili do školy zcela nové vybavení do fitness centra a nemají zájem o bližší spolupráci. Gymnázium Kpt. Jaroše a gymnázium Vídeňská jsem na základě domluvy navštívil osobně.

3.2 Řízený pohovor

Při osobní návštěvě jsem se nejdříve setkal s kantory tělesné výchovy, se kterými jsem vedl řízený rozhovor, který obsahoval následující otázky:

1. Jaký je počet studentů školy?
2. Jaké sportovní možnosti vyžití mají studenti ve škole?
3. Má vaše škola fitness centrum/ jsou zde vhodné prostory pro jeho umístění?
4. Má vaše škola snahu realizovat podobné zařízení?
5. Pokoušela se žádat o dotace na podobné zařízení?
6. Smí zaměstnanci využívat sportovní zázemí školy?
7. Budete chtít být informováni o výsledku mé práce o financování a realizaci fitness centra?

Následně mě Mgr. Jadvidžák z Jarošova gymnázia a Mgr. Kvasnička z gymnázia Vídeňská ochotně provedli a ukázali mi sportovní zázemí, jimiž školy disponují.

3.3 Anketa

Další krok průzkumu byl směřován ke studentům. Navštívil jsem pouze studenty druhých a třetích ročníků čtyřletého gymnázia a to z toho důvodu, že studenti prvních ročníků nemusí být ještě plně aklimatizovaní z přechodu ze základní školy na jinou školu a jejich názory ohledně volnočasového využívání sportovního zařízení nemusí být zcela utvořené. Ještě například neznají podrobně všechna úskalí studia na střední škole; průzkum jsem provedl před prvním pololetím, kdy studenti prvních ročníků ještě nevěděli, jak budou zvládat studium. Z tohoto důvodu jsem je vynechal a dotazník jsem poskytl starším studentům, kteří už vědí, jak stíhají školu s jejich ostatními zájmy. Na druhou stranu, žáci čtvrtých ročníků se již připravují na maturitní zkoušky a jejich výpovědi by mohl zkreslit fakt, že do ukončení jejich studia projekt fitness centra nebude ještě hotový. Pro účely mé práce proto nebyly 1. a 4. ročníky do průzkumu zařazeny.

Pomocí krátkých dotazníků (viz níže) jsem zjistil základní informace o zájmu studentů cvičit ve škole a mimo výuku. Kromě otázek zjišťujících pohlaví, ročník a frekvenci návštěv fitness centra byl dotazník sestaven z otázek, které nabízely dvě a více možností odpovědi. Studenti byli vyzváni k zakroužkování vybrané odpovědi.

Tabulka 1: Dotazník pro studenty

1.	Muž/žena
2.	Ročník:
3.	Navštěvujete fitness centrum ve svém volném čase? ANO/NE
4.	Uvítali byste možnost navštěvovat fitness centrum ve vaší škole i mimo výuku? ANO/NE
5.	Jaké platíte vstupné ve fitness centru, které navštěvujete? <ul style="list-style-type: none"> • 0-50 Kč • 50-80 Kč • 80 Kč a více
6.	Kolikrát týdně navštěvujete fitness centrum?

3.3.1 Výsledky dotazníkového průzkumu

Po vyhodnocení průzkumu jsem se zabýval otázkou, na kterou školu se blíže zaměřím, aby byl návrh fitness centra co nejefektivnější a především realizovatelný v případě zájmu školy. Vzhledem k tomu, že školy mají podobné sportovní zázemí, jsem při rozhodování vycházel z těchto hledisek:

- vybavenost současných fitness center ve školách
- návštěvnost žáků ve fitness centrech mimo školu
- zájem studentů o cvičení ve školním fitness centru

3.3.2 Srovnání gymnázií na základě řízeného pohovoru

Tabulka 2: Srovnání gymnázií

	Gymnázium Kpt. Jaroše Dialog veden s P. Mgr. Zdeňkem Jadvidžákam	Gymnázium Vídeňská Dialog veden s P. Mgr. Pavlem Kvasničkem
1.	754 studentů; 24 tříd	557 studentů; 20 tříd
2.	víceúčelová hala, malá tělocvična, fitness centrum, sauna, za příznivého počasí sportování v blízkém parku	malá a velká tělocvična, fitness centrum, šterkové hřiště, volejbalové hřiště, za příznivého počasí výběhy na stadion Moravské Slavie
3.	škola má fitness centrum o rozměrech cca 7*8m	škola má fitness centrum o rozměrech cca 10*8m
4.	stávající fitness centrum je průběžně obnovováno, podle finančních možností školy	na obnovu fitness centra škola nevyhrazuje téměř žádné finanční prostředky, pouze na udržení chodu
5.	z důvodu příliš složité administrativy škola nežádala o dotace na podobný projekt; škola dostává granty na středoškolské soutěže	o dotace se zatím nikdo nepokoušel, z důvodu časové náročnosti na zpracování a přílišného vytížení zaměstnanců a dále z důvodu administrativní náročnosti
6.	zaměstnanci smí využívat sportovní	zaměstnanci smí využívat sportovní zařízení

	zařízení po předchozí domluvě s oprávněnou osobou	po předchozí domluvě s oprávněnou osobou
7.	Ano, fitness centrum je zastaralé až na výjimky, které jsou pořizovány z uspořené prostředků školy. Škole by to mohlo usnadnit přístup k získání finančních prostředků nejen pro fitness centrum, ale především pro sálové vybavení a aktivity, které jsou pro školu prioritou.	Ano, fitness centrum je v dezolátním a naprosto nevyhovujícím stavu. Výsledek mé práce by mohl sloužit pro tvorbu vlastní žádosti o dotace a jiného zdroje příjmu finančních prostředků na fitness centrum.

3.3.3 Vyhodnocení dotazníků pro žáky

Ve druhém i třetím ročníku jsem oslovil dvě třídy na obou gymnáziích. Dvě třídy v každém ročníku jsem zvolil, protože takový počet žáků se mi zdá jako dostačující pro utvoření obecného zájmu o fitness centrum na dané škole. Navíc ne každý kantor mi dovolil provést výzkum ve třídě, kterou vyučoval.

Gymnázium Kpt. Jaroše

Tabulka 3: Výsledky Gymnázia Kpt. Jaroše

Ročník: 2.
Počet respondentů: 61, z toho 34 dívek a 27 chlapců
Fitness centrum pravidelně navštěvuje 50 osob, 36 z nich by uvítalo možnost navštěvovat školní fitness centrum.
Ročník: 3.
Počet respondentů: 60, z toho 22 dívek a 38 chlapců
Fitness centrum pravidelně navštěvuje 43 osob, 31 z nich by uvítalo možnost navštěvovat školní fitness centrum.

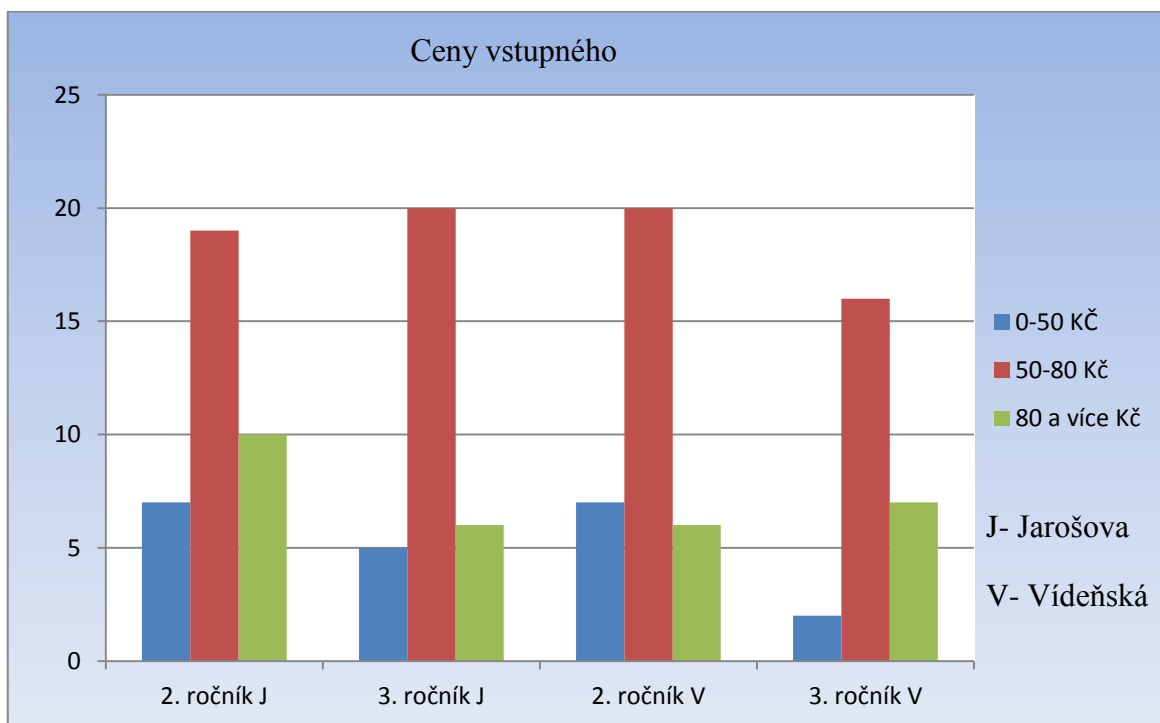
Gymnázium Vídeňská

Tabulka 4: Výsledky Gymnázia Vídeňská

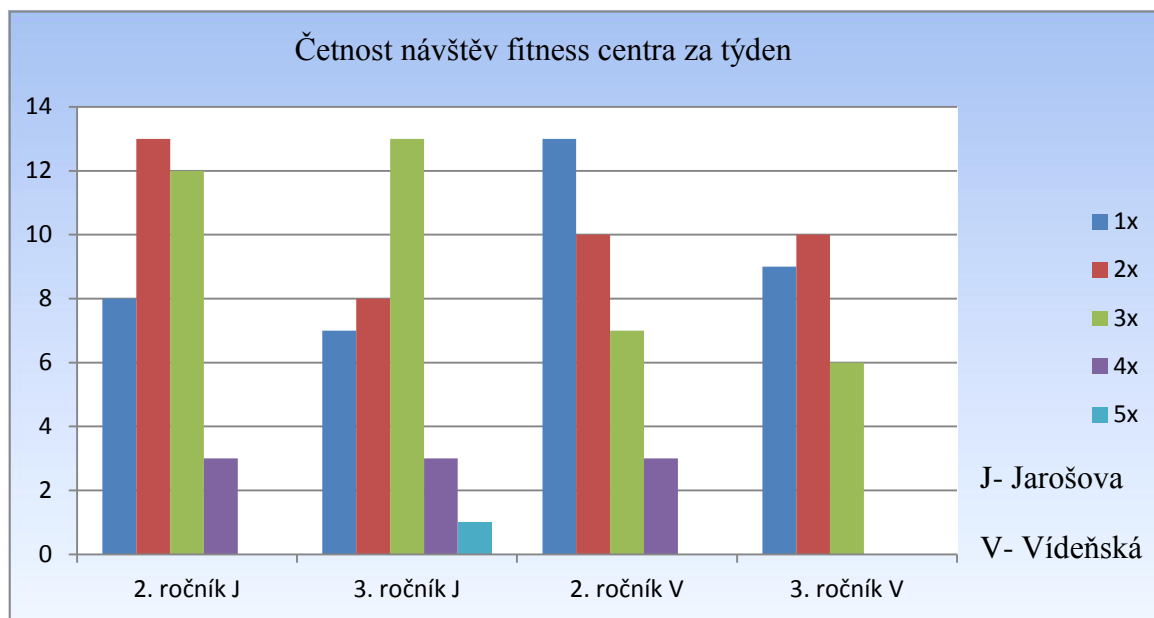
Ročník: 2.
Počet respondentů: 60, z toho 33 dívek a 27 chlapců
Fitness centrum pravidelně navštěvuje 45 osob, 33 z nich by uvítalo možnost navštěvovat školní fitness centrum.
Ročník: 3.
Počet respondentů: 54, z toho 28 dívek a 26 chlapců.
Fitness centrum pravidelně navštěvuje 31 osob, 25 z nich by uvítali možnost navštěvovat školní fitness centrum.

Dále jsem v dotaznících pracoval pouze se studenty, kteří v dotazníku projeví zájem navštěvovat fitness centrum ve škole, protože jsou to potenciální klienti. U těchto studentů jsem se v dotazníku zajímal o to, kolik platí ve fitness centrech, které navštěvují (otázka č. 3), a jak často je navštěvují (otázka č. 4). Tato data mi umožnila stanovit optimální cenu vstupu do školního fitness centra, kterou by studenti byli ochotni platit, a která by zároveň umožnila financovat provoz fitness centra, případně ho udělala ziskovým. Informace o frekvenci návštěv fitness centra mi umožnily odhadnout vytížení, a přizpůsobit tak dimenze fitness centra. Výsledky mého průzkumu jsou zobrazeny v grafech 1 a 2.

Graf 1: Ceny vstupného



Graf 2: Četnost návštěv fitness centra za týden



Z výsledků průzkumu vyplývá, že z hlediska návštěvnosti fitness center mimo školu je situace na obou školách velice podobná. Více než 76% všech dotázaných studentů z gymnázia Kpt. Jaroše a 66% studentů z gymnázia Vídeňská navštěvuje ve svém volném čase fitness centrum. Studenti platí srovnatelné vstupné, nejčastěji mezi 50,-Kč až 80,-Kč, viz graf č. 1. Četnost návštěv ve fitness centrech je také srovnatelná, přepočteme-li průměrnou četnost návštěv za týden na jednoho studenta, vyjde nám, že studenti z gymnázia Kpt. Jaroše by navštěvovali fitness centrum 2,36 krát týdně a studenti z gymnázia Vídeňská 1,95 krát. Na obou školách jsem se setkal s poměrně velkým zájmem žáků o navštěvování školního fitness centra, konkrétně 55,36% všech dotazovaných studentů z gymnázia Kpt. Jaroše a 50,9% studentů z gymnázia Vídeňská. Větší zájem o cvičení ve fitness centru na straně studentů z gymnázia Kpt. Jaroše může být způsoben tím, že při vyplňování dotazníků byla jedna třída pouze chlapecká. Rozhodujícím hlediskem pro výběr školy pro účely mé práce se proto stala vybavenost fitness centra a snaha o její obnovování.

Z rozhovoru s Mgr. Jadvidžákem vyplynulo, že fitness centrum na Gymnáziu Kpt. Jaroše je zastaralé, ale škola má snahu každoročně uvolňovat ušetřené finanční prostředky na jeho obnovu. V předešlých letech byl do fitness centra pořízen běžecký pás za 48 000,- Kč, dále byly zakoupeny taneční podložky a televizor pro interaktivní výuku tance a s dalšími pohybovými hrami.

Na Gymnáziu Vídeňská fitness centrum vzniklo až po sloučení školy s gymnáziem Táborská, ke kterému došlo před šesti lety, kde podle slov pana Mgr. Kvasničky sloužilo přes 20 let. Za celou dobu jeho existence nebyly prováděny téměř žádné opravy ani modernizace. Téměř 30 let staré fitness centrum je velmi zastaralé a nevhodné k užívání. Sami studenti se vyjádřili, že do školního fitness centra by chodili pouze za předpokladu, že by zde proběhla kompletní výměna vybavení. Současný dezolátní stav se nemůže srovnávat s žádným komerčním fitness centrem a při navštěvování fitness centra studenti odmítají platit za staré fitness centrum, když je nabídka moderních fitness center. Za posledních několik let zde nebyly uskutečněny skoro žádné investice, vyjma nového koberce na podlaze posilovny a zakoupení dvou rotopedů, které navíc nejsou určeny na komerční využívání, ale pouze pro domácí uživatele.

Gymnázium Kpt. Jaroše, se především angažuje v organizaci středoškolských her, na které čerpá dotace od ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy České Republiky. V nedávné době také proběhla rekonstrukce víceúčelové sportovní haly v areálu školy. Na

obnovení posilovny se také pracuje, i když pomaleji, než by bylo potřeba. Naproti tomu Gymnázium Vídeňská dosud nemá přístup k žádným dotacím a díky tomu, že je menší než Gymnázium Kpt. Jaroše, má také menší rozpočet. Obnova fitness centra, co se týče sportovních aktivit, je prioritou gymnázia Vídeňská, kdežto na gymnáziu Kpt. Jaroše jsou upřednostňovány sálové aktivity a fitness centrum slouží spíše jako doplněk sportovních aktivit, na což jsem byl upozorněn panem Mgr. Jadvidžákem.

Na základě srovnání všech aspektů u obou škol jsem se rozhodl dále se zaměřit na gymnázium Vídeňská, protože studenti této školy mají velmi omezené možnosti ve využívání volnočasových sportovních aktivit. A škola také jeví větší zájem o modernizaci svého stávajícího fitness centra na rozdíl od Gymnázia Kpt. Jaroše.

4 VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ, PŘÍNOS NÁVRHŮ ŘEŠENÍ

4.1 Popis projektu

Jedná se o projekt zřízení fitness centra pro státní střední školu, který bude financován z cizích zdrojů. Kapacita fitness centra při plné obsazenosti je 25 osob. Fitness centrum bude využíváno k účelům školní tělesné výchovy a mimo vyučovací hodiny ho budou moci za poplatek využívat studenti a zaměstnanci školy ke cvičení. Otevřeno bude každý pracovní den, a to od 13 hodin, kdy již neprobíhá tělesná výchova do 17 hodin, kdy ve škole končí poslední výuka. Výnosy z fitness centra mohou sloužit škole pro financování nejrůznějšího sportovního vybavení a jiných sportovních aktivit. Při vyhledávání informací o školních fitness centrech na internetu a pomocí elektronické pošty, kdy jsem psal do několika škol, jsem se nesešel s podobným komerčním využíváním fitness centra, kdy jsou získané prostředky investovány zpět do sportovního vyžití studentů dané školy. Tato forma provozování fitness centra je tedy v České republice zcela ojedinělá. Jeho jedinečnost spočívá v tom, že bude mít svoji stálou klientelu, v podobě studentů, kteří budou studovat na dané škole. Navíc bude moci nabídnout lepší ceny než konkurence, protože má zajištěné vlastní prostory, čímž odpadá finanční zatížení nájmem nebo koupí vlastních prostor. Dále energie, které budou souviset s provozem fitness centra jako vytápění, elektrická energie a spotřeba vody jsou již zahrnuty v rozpočtu školy, protože prostory fitness centra jsou v současné době využívány pro tělesnou výchovu a škola hradí veškeré náklady spojené s jejím provozem.

4.2 Popis předkladatele projektu, zřizovatele a produktu

4.2.1 Předkladatel:

Název školy: Gymnázium, Brno, Vídeňská 47

Adresa: Vídeňská 47, Brno, 639 00

IČO: 00558982

Rezortní identifikátor školy: 600013448

IZO: 000558982

Ředitel školy: RNDr. Pavel Faltýsek

e-mail: reditel@gvid.cz

Koordinátor pro tvorbu ŠVP: Mgr. Lucie Chromcová, Mgr. Petr Sekanina

e-mail: chromcova@gvid.cz, sekanina@gvid.cz

Další kontakty: telefon: +420 543 421 751

fax: +420 543 421 752

web: www.gvid.cz

4.2.2 Zřizovatel:

Název: Jihomoravský kraj

Adresa: Žerotínovo nám. 3/5, 601 82 Brno

Kontakty: Odbor školství Krajského úřadu Jihomoravského kraje

telefon: +420 541 651 111

fax: +420 541 653 439

web: www.kr-jihomoravsky.cz

Účel organizace: všeobecně vzdělávací vnitřně diferencovaná škola, která připravuje i pro výkon některých činností ve správě, kultuře a v dalších oblastech. Činnost je upravena zákonem č. 561/2004 Sb., o předškolním, základním, středním, vyšším odborném a jiném vzdělávání (školský zákon), v platném znění, a prováděcími předpisy k němu, zejména vyhláškou č. 13/2005 Sb., o středním vzdělávání a vzdělávání v konzervatoři, v platném znění (dle Zřizovací listiny školy), (Informace o škole, 2012).

4.2.3 Produkt:

Produktem je poskytování služeb fitness centra studentům a zaměstnancům školy mimo školní výuku na vysoké úrovni. Klienti fitness centra mají obrovskou výhodu v tom, že fitness centrum se nachází přímo v objektu, který navštěvují, odpadá tak nutnost dojíždění. Poplatek za využívání fitness centra bude navíc o mnoho výhodnější, než v obdobných zařízeních konkurence v dané lokalitě. Fitness centrum budou navštěvovat studenti ze stejné školy, čímž může dojít k motivaci dalších studentů také navštěvovat lekce cvičení. Cílem provozování fitness centra je, aby se stalo soběstačnou jednotkou bez nutnosti dalších investic, zajistilo studentům kvalitní prostory pro pohybové aktivity, poskytovalo zaměstnancům benefity a aby produkovalo zisk pro investice v rámci školy.

4.3 Tržní a obchodní analýzy

4.3.1 Cíloví zákazníci:

Mezi nejdůležitější klienty patří studenti školy, kterých je v současné době 557. Z analýzy dotazníků, které vyplňovali studenti, vyplývá, že 50,9% studentů by mělo zájem navštěvovat fitness centrum i ve svém volném čase. Budeme-li předpokládat obdobné výsledky i ve třídách kde dotazník nebyl uskutečněn, dostáváme se na počet 294 studentů, kteří by potenciálně navštěvovali fitness centrum. Další potenciální klienti jsou z řad zaměstnanců školy, kterých je celkově 64.

4.3.2 Konkurence:

V blízkosti školy se nachází pouze jedno fitness centrum. Další se nachází až na ulici Václavská, která je od školy vzdálená několik zastávek veřejnou dopravou.

Průběžná kontrola konkurence je jednou z nejdůležitějších, ale také nejpracnějších činností v rámci analýzy trhu. Jen málokterá firma si může dovolit jednoho, či více zaměstnanců na sledování konkurence (MONZEL, 2009, s. 38).

Možnosti sledování konkurence:

- monitoring konkurence pomocí internetu
- návštěva veletrhů, kde se prezentuje konkurence
- osobní návštěva

Výčet hlavních konkurentů:

Fitness centrum Velký průvan

Nachází na ulici Vídeňská 77. Je to nejbližší posilovna vzdálená od školy pouze asi 100 metrů. Fitness centrum je vybaveno převážně stroji Kettler. Kromě posilovny se v komplexu nachází také tělocvična pro jiné aktivity (zumba, aerobik, a jiné pohybové aktivity), solárium a sauna. Dále jsou k dispozici masáže a služby osobního trenéra. Cena půlroční permanentky pro studenty činí 3500,- Kč, cena jednotlivých vstupů činí 80,- Kč. Za hlavní nevýhodu považují zvýhodněné vstupné pro studenty pouze do 12- ti hodin.

BIG ONE FITNESS „Mendlák“

Nachází se na ulici Václavská 6. Fitness centrum je již poměrně vzdálené od gymnázia a dopravě je třeba využít hromadnou dopravu. Zde se nachází prostorná posilovna, sál na pohybové aktivity a místnost kde se provádí masáže. Fitness centrum je vybaveno stroji značky Nautilus. V komplexu jsou k dispozici služby osobních trenérů, měření složení těla pomocí přístroje IN-BODY a služby výživového poradce. Měsíční permanentka s neomezeným časem návštěvy stojí 900,- Kč, jednotlivý vstup po 14- té hodině odpolední vyjde na 100,- Kč. Hlavní nevýhodou je poněkud vyšší cena vstupů do fitness centra a dále zvýhodněné vstupné, které platí pouze do 14- ti hodin, kdy je většina studentů ještě ve škole.

Kompletní seznam všech fitness a jejich detailní charakteristika, které se nachází v širším okolí a teoreticky by mohly konkurovat, by byl mnohem obsáhlejší a zabral by

několik stran mé bakalářské práce. Mým cílem bylo provedení analýzy konkurence v nejbližším okolí školy. Z analýzy vyplynulo to, že v blízkosti školy není příliš velká konkurence, v bezprostřední blízkosti se nachází pouze jedno fitness centrum.

4.3.3 Poptávka:

Poptávka po fitness centru by měla být vyšší než je jeho kapacita. Vzhledem k počtu 294 studentů, kteří by měli zájem cvičit ve školním fitness centru, a jejich četnosti návštěv 1,95 týdně se dostáváme na číslo 573,3 potenciálních návštěv týdně, s tím že do konečného počtu návštěv fitness centra nejsou započítáni zaměstnanci školy, u kterých nebyl proveden výzkum zájmu o využívání školního fitness. Při kapacitě fitness centra 25 osob a přístupnosti čtyř hodin denně, 5 dní v týdnu je jeho týdenní kapacita 500 osob. Očekávaný vývoj poptávky je takový, že již během prvního pololetí provozu se kapacita fitness centra naplní a fitness bude permanentně takřka plně obsazené po celou dobu jeho provozu.

4.3.4 Dodavatelé:

Na Českém trhu působí řada firem, dodávajících, popřípadě přímo vyrábějících kompletní vybavené pro fitness centra. Oslovil jsem několik firem, konkrétně firmy: Zdeněk Hrubý - HC Compact, Pavel Cihlár – Fit sport, DOMAFIT FITNESS s.r.o. a SEVEN SPORT s.r.o., na základě mnou stanovených požadavků velikosti fitness centra, cílovými klienty a provozovatele fitness centra mi poslední dvě jmenované firmy vypracovaly cenovou nabídku.

4.3.5 Inovační činnost:

Pro udržení klientů a zlepšování jejich spokojenosti se bude upravovat otevírací doba fitness centra na základě zájmu studentů, dále budou probíhat každoročně průzkumy spokojenosti studentů, kteří budou moci vznášet návrhy na změny ve fitness centru.

Provozovatel bude sledovat vývoj konkurence a podle ní bude upravovat především cenovou politiku fitness. Po zavedení fitness se počítá s možností využívání osobního trenéra po předchozí domluvě a s prodejem doplňkových produktů jako jsou nápoje a doplňky stravy.

4.3.6 SWOT analýza:

Silné stránky (S)

- strategické umístění- přímo ve škole
- nižší vstupné než u konkurence
- nové a moderní prostředí
- velký počet potencialních klientů
- nízké provozní náklady

Slabé stránky (W)

- omezená otevírací doba
- menší prostory oproti konkurenci
- absence některých strojů
- malá nabídka doplňkových služeb
- omezené finanční prostředky

Příležitosti (O)

- zavedení doplňkového prodeje
- možnost cvičit pod dohledem profesionálního trenéra
- úprava otevíracích hodin podle zájmu studentů
- vybudování dobrého jména u studentů

Hrozby (T)

- vznik nové konkurence
- cenová válka
- nezájem studentů o navštěvování školního fitness centra
- nemožnost obnovovat fitness centrum podle nejnovějších trendů

4.3.7 Hodnocení silných a slabých stránek, rizik a příležitostí:

Je zřejmé, že pokud má být fitness centrum úspěšné, musí být jeho služby velmi kvalitní a cenově zajímavé pro budoucí klienty. Proto jsem přistoupil na snížení ceny vstupného pod úroveň konkurence, i za cenu pořízení zcela nového fitness centra, které bude vybaveno nejmodernějšími přístroji. Pokud ovšem má být fitness centrum úspěšné, potřebuje mít k dispozici i schopný personál, který navíc budou tvořit studenti, avšak s potřebným vzděláním, kteří jsou levnější než ostatní pracovní síla.

Tato strategie vychází především z mého letitého navštěvování fitness center a aktivního zapojování se do cvičení a to nejen soukromě, ale také komerčně.

V počátku fungování fitness centra zřejmě bude nevýhodou, že bude pro klienty neznámé. Škola je bude muset přesvědčit o poskytovaných kvalitách. V první fázi bude muset být vynaloženo velké úsilí na propagaci projektu, aby se dostal do povědomí studentů.

Omezené prostory a neúplný sortiment doplňkových služeb limituje fitness centrum pouze na méně náročné uživatele, proto bude důležité vybudovat si s těmito zákazníky kvalitní a stabilní vazby.

Naopak velkou příležitostí je pro úspěšné realizování projektu skutečnost, že v okolí školy je jen málo konkurentů a všichni mají vyšší ceny než budoucí školní fitness. V blízkém okolí jsou pro nás konkurenty již zmiňované Fitness centrum Velký průvan a BIG ONE FITNESS „mendlák“

4.4 Identifikace cílů v čase

Cílem projektu je navrhnout a zrealizovat projekt školního fitness centra. Realizace tohoto projektu by měla začít již v tomto roce a dokončení je plánováno na první čtvrtletí roku 2013. Účelem je získat potřebné finance ze zdrojů Evropské unie na vlastní realizaci projektu. Po zahájení provozu je nutné získat potřebné množství klientů, aby fitness centrum bylo finančně nezávislé na škole. Na základě ohlasů od studentů předpokládám, že již v prvním roce by výnosy z provozu fitness centra měly výrazně překračovat náklady spojené s jeho provozem a v následujících letech by měl být tento trend ještě výraznější, díky lepší informovanosti studentů o fitness centru. Jestliže se tyto předpoklady potvrdí, hned ve

druhém roce je plánovaná investice do pořízení vybavení pro prodej doplňkového zboží a pořízení samotného zboží. To by mělo nejen zvýšit spokojenost klientů a konkurenceschopnost, ale v neposlední řadě také získat další zdroje peněžních prostředků. V dalších letech se bude fitness centrum vyvíjet především podle vývoje konkurence, žádné výrazné změny se však neplánují.

4.5 Marketingový mix

4.5.1 Produkt a forma prodeje

Základním produktem jsou nabízené služby cvičení ve školním fitness centru. Postupem času přibude prodej doplňkových produktů, především nápojů a doplňků stravy. Dále budou mít návštěvníci možnost využívat služeb osobního trenéra.

Služby fitness centra budou nabízeny především formou permanentek, které budou určovat den a dobu návštěvy fitness centra. Permanentky budou nabízeny na dobu jednoho pololetí, protože studentům se mění rozvrh a nemusely by jim vyhovovat dříve zvolené termíny návštěv. Dále se budou prodávat jednotlivé vstupy, ale pouze za předpokladu, že fitness centrum nebude mít plně využitou kapacitu.

4.5.2 Cenová politika

Ceník byl sestaven tak, aby byl výhodnější než ceny konkurence a aby byl zajímavý pro potenciální klienty. Ceny byly tvořeny na základě cen konkurence a podle průzkumu u studentů, kolik platí za návštěvu svého fitness centra. Na základě zjištění, že většina účastníků průzkumu platí ve fitness centru od 50,- Kč, do 80,- Kč jsem zvolil cenu za jednotlivý vstup pod spodní hranici cen u konkurence, a to ve výši 40,- Kč, abych vyvolal větší zájem u budoucích klientů. Pololetní permanentky budou zvýhodněny podle četnosti návštěv a to slevou ve výši 10, 20 a 25% procent z ceny jednotlivých vstupů, při předpokladu že školní fitness bude otevřeno 19 týdnů v pololetí, do kterého nejsou započítány svátky a školní prázdniny vyjma letních a vánočních prázdnin. Výhody této tvorby cen spočívají

v tom, že škola je schopna nabídnout svým klientům lepší platební podmínky, než mají ve stávajících fitness centrech, která navštěvují a zároveň atraktivnější ceny než nabízí nejbližší konkurence. V budoucnu pak bude ceny ovlivňovat zájem o navštěvování fitness centra, úroveň poskytovaných služeb a především cenová politika konkurence.

Tabulka 5: Ceník služeb

Služby	Ceny
Fitness/vstup	40,- Kč
Osobní trenér	250,- Kč
Fitness permanentky	
Pololetní/1*týdně	680,- Kč
Pololetní/2*týdně	1220,- Kč
Pololetní/3*týdně	1710,- Kč

4.5.3 Propagace

Nejprve si musíme uvědomit, co vlastně chceme propagovat a jakým způsobem. Při vlastní propagaci je nejdůležitější zaměřit se na přání klientů, která vychází z jejich motivů k návštěvě určitého fitness centra. Hlavní motivy jsou uvedeny v následující tabulce.

Tabulka 6: Relevantní motivy k návštěvě školního fitness centra

Nejčastější	Další motivy
Pohodlí	Sociální zařízení
Vybavenost	Úschova věcí
Cenová dostupnost	Služby trenéra
Otevírací doba	Doplňkový sortiment

Fitness centrum bude škola propagovat především pomocí rozesílání informací o možnosti jejího navštívání a s podrobnými informacemi studentům do jejich školních emailů. V něm budou představeny všechny výhody, které jsou spojeny s využíváním právě školního fitness centra a to hlavně jeho cenová výhodnost. Bude zdůrazněno, že se jedná o nové, moderně vybavené fitness, které se nachází přímo ve škole. Dále se o fitness centru studenti dozvědí v průběhu školní tělesné výchovy, v rámci které budou tyto prostory také navštěvovat. A v neposlední řadě budou ve škole umístěny letáky propagující místní fitness, které škola vyhotoví na vlastní náklady, které jsou zanedbatelné. Náklady na propagaci budou tedy nulové, což je pro školu jakožto příspěvkovou organizaci jistě velmi výhodné.

4.5.4 Umístění

Fitness centrum bude umístěno v prostorách suterénu školy, kde nahradí stávající starou posilovnu. O veškerý prodej služeb a produktů se budou starat najatí brigádníci, kteří zároveň budou mít na starost bezproblémový chod fitness centra.

4.6 Personální a prostorové zajištění

Ve školním fitness centru budou pracovat lidé s licenci „Trenér fitness II. třídy“, která je akreditovaná Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy ČR, a vyšší, která umožňuje vykonávat profesi osobního trenéra fitness. Tito lidé zde budou pracovat na základě dohody o provedení práce. Ve fitness centru budou vykonávat dozor, kontrolovat permanentky, vybírat vstupné, po individuální domluvě s klienty budou vykonávat funkci osobního trenéra, dále budou vykonávat všechny další úkoly, které jsou nezbytné k bezproblémovému chodu fitcentra. Tito lidé budou vybíráni především z řad vysokoškolských studentů, kteří mají potřebné vzdělání. Budou vybíráni pedagogy tělesné výchovy, kteří mají v tomto odvětví mnohaleté zkušenosti na základě předložených životopisů, licencí a ústního pohovoru. Tito pracovníci budou odměňováni částkou 80,- Kč/hod, která představuje běžnou odměnu na takovéto pozici, při vykonávání osobního trenéra je odměna za hodinu stanovena na 100,- Kč. Počet těchto brigádníků není pevně

stanoven, brigádníci si budou zapisovat pracovní směny a podle potřeby budou nabíráni další lidé. O úklid se budou starat uklízečky, které jsou stálými zaměstnanci školy.

Nové fitness centrum bude umístěno do stejných prostor, kde je současné. Díky tomu odpadá nutnost provádění dodatečných stavebních úprav. Školní šatny a sociální zařízení, které slouží pro studenty během tělesné výchovy, budou využívány i pro návštěvníky fitcentra.

4.7 Harmonogram realizace projektu

3.9.2012- 25.9.2012 vytvoření projektu a žádosti na financování fitness centra
28.9.2012 podání žádosti o dotaci z fondů Evropské unie
do 1.12.2012 schválení žádosti o dotaci
3.12.2012- 1.1.2013 provedení výběrového řízení na vybavení fitness centra
3.12.2012 zadání inzerce na pozice osobního trenéra a dohledu ve fitness centru
3.1.2013 objednání vybavení ve výši do 600 000,- Kč
31.1.2013- 2.2.2013 instalace vybavení fitness centra
4.2.2013 slavnostní zahájení provozu fitness centra
5.2.2013 zahájení prodeje permanentek
18.2.2013 zpřístupnění fitness centra pro volnočasové aktivity

4.8 Finanční analýza

4.8.1 Plánování investic

Díky tomu, že škola disponuje vhodnými prostory, pro umístění fitness centra jsou náklady na pořízení prostor a jejich stavebních úprav nulové. Díky několika na sobě nezávislým cenovým nabídkám na fitness centrum (viz přílohy č. 1,2) podle zadaných požadavků vyplývá, že dopravu i instalaci přístrojů hradí dodavatel. Díky těmto nabídkám zároveň mohou říci, že cena za veškeré vybavení dosáhne částky přibližně 600 000,- Kč. Cena nelze přesně stanovit až do konce výběrového řízení. Avšak počítám s žádostí o dotaci ve

výši 600 000,-. Další investice momentálně neexistují. S investicemi se počítá do budoucna, řádově do jednoho roku od spuštění provozu fitness centra na pořízení doplňkového sortimentu a drobného nábytku, který bude sloužit pro umístění daného sortimentu. Tyto investice již budou hrazeny z příjmů generovaných fitness centrem.

4.8.2 Zdroje financování

Plánovaným finančním zdrojem na realizaci projektu, je z Regionální operační program Jihovýchod, který je součástí dotačních fondů EU. Tyto dotace jsou poskytovány do výše 85% celkové částky tedy 510 000,- Kč. Zbývající náklady, 90 000,- Kč, uhradí škola ze svého rozpočtu. Rozpracovanou žádost o dotaci přikládám do příloh (příloha č. 3). V žádosti chybí projektová dokumentace, fotodokumentace a další nezbytné dokumenty, které ovšem musí být zpracovány až na základě přesných parametrů fitness centra.

Další varianty financování jsou:

- financování soukromým investorem
- financování z dotací poskytnutých Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy

Těmito variantami se ovšem nebudu blíže zabývat, protože předpokládám úspěch při žádání o dotace od EU. Plánování jiných forem financování překračuje rámec této práce.

4.8.3 Výnosy

Základním parametrem pro určení budoucích výnosů je předpokládaný odhad návštěv fitness centra za rok. Další výnosy představují služby osobních trenérů. Avšak v prvním roce provozu budou klientům radit jak cvičit pouze lidé zodpovědní za chod fitness centra, a to z toho důvodu, že klientů v tomto roce bude výrazně méně a chod fitness centra se bude teprve rozjíždět. Předpokládaný odhad návštěvnosti na 3 roky a počtu služeb osobních trenérů je zobrazen v následující tabulce:

Tabulka 7: Roční počet návštěv fitness a využití trenérů

Předpokládaný odhad	2012/2013	2013/2014	2014/2015
Počet návštěv za rok	6300	17100	17100
Počet využití služeb trenéra		190	190

Dalším důležitým parametrem bylo určit předpokládanou průměrnou cenu za zakoupené permanentky, kde se předpokládá, že nejvíce se budou prodávat permanentky na 2 vstupy týdně, dále pak na 3 vstupy týdně a nejméně permanentky s 1 vstupem týdně, kde je velká pravděpodobnost, že tito klienti si budou spíše kupovat jednotlivé vstupy, protože jejich návštěvy nejsou zas tak časté a nemusí být pravidelné. Proto lze předpokládat, že průměrná sleva permanentky se bude pohybovat na 20% oproti normálnímu vstupu. Posledním zdrojem výnosů jsou prostředky získané z prodeje doplňkového zboží, kde víceméně vycházím z vlastní zkušenosti, že podobné zboží si pravidelně kupuje asi 20% klientů v ostatních fitness centrech. Cena za nápoje, energetické tyčinky a další sortiment je v průměru 30,- Kč za produkt.

4.8.4 Náklady

Náklady spojené s provozováním fitness centra budou především představovat mzdy pracovníků ve fitness centru (80,- Kč/hod) a mzdy osobních trenérů (100,- Kč/hod).

V počátku bude značná část vynaložena na vlastní nákup posilovacích strojů a dalších cvičebních pomůcek. Zde se bude jednat o částku dosahující hodnoty 90 000,- Kč, kterou bude muset škola uhradit z vlastního rozpočtu.

Ve druhém roce provozu se náklady navýší o pořízení drobného hmotného majetku v ceně 20 000,-Kč, který je nezbytný pro prodej doplňkového zboží a o pořízení chladničky na nápoje v ceně 8500,-. Dále potom 68 400,- za nákup doplňkového zboží. Všechny uvedené ceny jsou přibližné.

V dalších několika letech lze předpokládat, že se náklady budou skládat pouze z mezd a nákupu doplňkového zboží.

Díky kvalitnímu vybavení fitness centra a dlouhé záruční doby deklarované u většiny dodavatelů tohoto vybavení se v příštích několika letech nepočítá s žádnými náklady spojenými s údržbou a obnovou fitness centra. V případě nutnosti investic budou náklady hrazeny ze zisku fitness centra, který připadá škole.

4.8.5 Kalkulace nákladů a výnosů

Kalkulace nákladů a výnosů bude zpracovávána na délku hospodářského roku, tj. na školní rok, kdy začátek hospodářského roku bude v září. Z toho plyne, že při předpokládaném zprovoznění fitness centra pro mimoškolní aktivity dne 18.2.2013 bude v provozu pouze 18 týdnů. V této době bude informovanost o fitness centru malá, tudíž se dá předpokládat menší zájem klientů než v dalších letech. Permanentky se začnou prodávat až od školního roku 2013/2014 kvůli očekávanému malému zájmu o ně, protože klienti nebudou dostatečně znát prostředí ani podmínky návštěv školního fitness centra. Zároveň si tak škola dělá prostor na eventuelní změnu v otevírací době, která by byla obtížná v případě prodeje časových permanentek. V tomto období lze odhadnout celkové vytižení fitness centra na 70% jeho kapacity, což činí 70 osob/ den při provozní době čtyři hodiny. To je celkem 6300 návštěv za dané období. Při ceně 40,- Kč za návštěvu činí celkové příjmy 250 000,- Kč. Služby osobního trenéra a doplňkový prodej budou k dispozici také, ale až od školního roku 2013/2014.

Naopak náklady spojené s provozem fitness centra představují výplaty pracovníkům starajících se o provoz fitness centra. Při očekávaném provozu 18- ti týdnů bude odpracováno celkem 360 hodin, což činí celkové náklady na mzdy 28800,- Kč. V prvním roce bude největší část nákladů tvořit samotné pořízení vybavení do fitness centra a to 90 000,- Kč.

Ve druhém roce provozu, tj. ve školním roce 2013/2014 se předpokládá, že fitness centrum bude již v povědomí studentů čímž se návštěvnost zvýší až na hranici 90% jeho kapacity. Celková návštěvnost tak bude 17 100 klientů za rok. Na základě vlastních zkušeností bude asi 50% návštěv hrazeno z normálního vstupného a zbylých 50% bude

hrazeno ze zakoupených permanentek, které budou rovnoměrně zakoupeny na každý počet návštěv. To znamená, že příjmy z jednotlivých vstupů budou 342 000,- Kč a z permanentek potom 273 600,- Kč. Další příjmy plynou ze služeb osobních trenérů, kde je předpoklad, že budou průměrně využíváni jednou denně, to činí 190x za rok, celkové příjmy za tyto služby budou 47 500,- Kč. Ve druhém roce bude již také zahájen prodej doplňkového sortimentu, především nápojů a energetických tyčinek. Očekávám, že přibližně 20% klientů si zakoupí některý produkt z dané nabídky. Příjmy z této činnosti budou 102600,- Kč za rok.

Náklady se ve druhém roce budou skládat z mezd pracovníků a z nákupu zboží a vybavení na jeho skladování. Náklady na obsluhu fitness centra budou činit 60 800,- Kč, na osobní trenéry 19 000,- Kč. Dále škola pořídí drobný hmotný majetek (police, pult, kasu) za celkovou cenu přibližně 20 000,- a chladničku na nápoje za 8500,- Kč. Náklady na nákup doplňkového sortimentu jsou 68 400,- Kč.

Ve třetím roce provozu, tj. 2014/2015 lze předpokládat stejnou situaci jako v předchozím roce, s tím, že zde již nebudou náklady na pořízení vybavení pro prodej doplňkového sortimentu.

Tabulka 8: Kalkulace celkových nákladů a výnosů

	2012/2013	2013/2014	2014/2015
Výnosy			
Prodej vstupenek	250 000,- Kč	342 000,- Kč	342 000,- Kč
Prodej permanentek		273 600,- Kč	273 600,- Kč
Služby os. trenéra		47 500,- Kč	47 500,- Kč
Prodej doplňkového sortimentu		102 600,- Kč	102 600,- Kč
Výnosy celkem	250 000,- Kč	756 700,- Kč	756 700,- Kč
Náklady			
Pořízení vybavení	90 000,- Kč		
Mzdy pracovníků	28 800,- Kč	60 800,- Kč	60 800,- Kč
Mzdy os. Trenérů		19 000,- Kč	19 000,- Kč
Nákup drobného majetku		28 500,- Kč	
Nákup doplňkového sortimentu		68 400,- Kč	68 400,- Kč
Náklady celkem	118 800,- Kč	176 700,-	148 200,- Kč
Zisk před zdaněním	131 200,- Kč	580 000,- Kč	608 500,- Kč

4.9 Identifikace faktorů úspěchu, opatření k minimalizaci rizik

Aby byl projekt úspěšný, musí být již od začátku zpracováván co nejkvalitněji. Veškerá dokumentace a následná žádost o dotaci hraje klíčovou roli při získávání finančních prostředků na projekt.

Aby bylo fitness centrum úspěšné i během provozu, musí mít dobře nastavenou marketingovou strategii. To znamená: musí umět dát o sobě vědět, vyzdvihnout svoje kvality, určit cenu, která bude výhodná pro obě strany a samozřejmě také zvolit vhodnou provozní dobu.

Fitness centrum také musí mít kvalitní pracovní tým, který bude spolehlivý ve všech ohledech, proto tito lidé musí být vybíráni velmi pečlivě.

V neposlední řadě je také třeba mít stále pod dohledem svoji konkurenci a pružně reagovat na její změny.

5 ZÁVĚR

Cílem této bakalářské práce bylo zpracovat podnikatelský záměr na financování a následný provoz školního fitness centra.

Vzhledem k tomu, že státní škola, na kterou je podnikatelský záměr zaměřen je příspěvková organizace a tudíž nemá dostatek vlastních prostředků na samotnou realizaci fitness centra, jsem se rozhodl nastínit možnost financování z Evropských dotačních fondů.

V úvodu jsem uvedl teoretické poznatky, které mi pomohly zorientovat se v dané problematice. Mimo jiné jsem se zajímal, jaké náležitosti by měl obsahovat kvalitní podnikatelský záměr a jaký je jeho význam.

Než jsem zvolil konkrétní školu pro realizaci podnikatelského plánu, oslovil jsem elektronickou formou brněnská gymnázia. Z devíti oslovených gymnázií se ozvali zástupci tří gymnázií. Vedení a kantoři dvou z těchto gymnázií byly ochotni se mnou spolupracovat. Na těchto školách jsem vypracoval analýzy, ze kterých vyplynulo, že školní fitness centra jsou zastaralá a prostředky na jejich obnovu chybí. Podmínky v těchto ohledech byly horší na Gymnáziu Vídeňská 47, Brno.

Praktická část je již zaměřena na konkrétní problematiku tvorby podnikatelského plánu. Jsou zde vypracovány podklady pro podnikatelský záměr. Jsou zde uvedeny výsledky analýz konkurence, poptávky, dále je zde uvedena přehledně zpracovaná SWOT analýza a marketingový mix. V praktické části je řešená otázka umístění fitness centra a jeho personální obsazení. Nachází se zde také harmonogram předpokládané realizace projektu.

Značnou část praktické části zabírá finanční analýza. Zde jsem uvedl předpoklad celkových nákladů spojených s realizací fitness centra. Jsou zde uvedeny zdroje financování. Součástí je také dlouhodobější odhad vývoje výnosů a nákladů pro následující tři roky provozu.

V poslední části jsem zhodnotil možná rizika a faktory, které je co nejvíce eliminují.

Na závěr bych chtěl říct, že dle mého názoru má školní fitness centrum reálnou možnost být úspěšně provozováno, při dodržení podmínek uvedených v této práci. Avšak

získat tolik potřebný kapitál z dotačních fondů Evropské unie je velmi složité a časově náročné. Proto bych škole doporučil, aby oslovila společnost zabývající se problematikou získávání finančních prostředků z fondů Evropské unie s žádostí o zpracování žádosti.

SEZNAM LITERATURY

BLAŽKOVÁ, Martina. *Marketingové řízení a plánování pro malé a střední firmy*. 1. vyd. Praha: Grada, 2007, 278 s. ISBN 978-80-247-1535-3.

CLARK, Nancy. *Sportovní výživa*. 1. vyd. Praha: Grada, 2009, 352 s. ISBN 978-80-247-2783-7.

ČÁSLAVOVÁ, E. *Management a marketing sportu*. Praha: Olympia, 2009. ISBN 978-80-7376-150-9.

ČELEDOVÁ, Libuše a Rostislav ČEVELA. *Výchova ke zdraví: vybrané kapitoly*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 126 s. ISBN 978-802-4732-138.

FIBÍROVÁ, Jana. *Nákladové a manažerské účetnictví*. vyd. 1. Praha: ASPI, 2007, 430 s. ISBN 978-80-7357-299-0.

FOTR, Jiří. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. 1. vyd. Praha: Grada, 2005, 356 s. ISBN 80-247-0939-2.

HANUŠOVÁ, Helena. *Vnitropodnikové účetnictví*. vyd. 1. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2007, 120 s. ISBN 978-80-214-3373-1.

KOLOUCH, Vladimír a Lenka KOLOUCHOVÁ. *Kondiční kulturistika*. 1. vyd. Praha: Olympia, 1990, 139 s. Sport pro všechny. ISBN 80-703-3041-4.

KRÁL, B. aj. *Manažerské účetnictví*. 2. rozšířené vydání. Praha: Management Press, 2008. ISBN 978-80-7261-141-6.

LUKAŠ, Karel a Aleš ŽÁK. *Chorobné znaky a příznaky: 76 vybraných znaků, příznaků a některých důležitých laboratorních ukazatelů v 62 kapitolách s prologem a epilogem*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-2764-6.

MACHOVÁ, Jitka a Dagmar KUBÁTOVÁ. *Výchova ke zdraví*. vyd. 1. Praha: Grada, 2009, 291 s. Pedagogika (Grada). ISBN 978-80-247-2715-8 (brož).

MIEßNER, Wolfgang. *Perfektní domácí trénink*. 1. vyd. Překlad Václav Salcman. Praha: Grada, 2009, 127 s. Jak dokonale zvládnout. ISBN 978-802-4725-918.

MONZEL, Monika. *99 tipů pro úspěšnější reklamu*. 1. vyd. Překlad Gabriela Thöndlová. Praha: Grada Publishing, 2009, 198 s. Manažer. ISBN 978-80-247-2928-2.

SRPOVÁ, Jitka. *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 427 s. ISBN 978-80-247-3339-5 (VáZ.).

SYNEK, Miloslav. *Manažerská ekonomika*. 1. vyd. Praha: Grada, 1996, 455 s. ISBN 80-7169-211-5.

ŠTEJFA, Miloš. *Kardiologie*. 3., přepr. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2007, xxxiii, 722 s. ISBN 9788024713854.

VEBER, Jaromír. *Podnikání malé a střední firmy*. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008, 311 s. ISBN 978-80-247-2409-6.

VÍTEK, Libor. *Jak ovlivnit nadváhu a obezitu*. vyd. 1. Praha: Grada, 2008, 148 s. ISBN 978-802-4722-474.

ELEKTRONICKÉ ZDROJE

Doporučená struktura podnikatelského záměru. *Podnikatelský inkubátor VŠB-TU Ostrava* [online]. Ostrava, 2007 [cit. 2012-03-28]. Dostupné z: http://pi.cpit.vsb.cz/files/doporucena_struktura_podnikatelskeho_zameru-fin.pdf

Informace o škole. *Gvid* [online]. 2012 [cit. 2012-04-25]. Dostupné z:
<http://gvid.cz/infoskol.php>

KUDLÁČEK, K. FRÖMEL, V. KUDLÁČEK, J. MITÁŠ a D. SIGMUNDOVÁ.
*Sborník z vědeckého semináře pedagogické kinantropologie: Pohybová aktivita v
životním stylu vysokoškoláků* [online]. 2005 [cit. 2012-03-18]. Dostupné z:
<http://www.ftvs.cuni.cz/knspolecnost/pedagogicka/sbornikdankovice2005.pdf>

MATOULEK, Martin. *Aerobní trénink* [online]. 2009 [cit. 2012-04-03]. Dostupné z:
<http://www.zijzdrave.cz/pohyb/aerobni-trenink/>

Young People's Lifestyles and Sedentariness. *Willibald Gebhardt Institut* [online]. 2008
[cit.2012-04-05]. Dostupné z:
http://www.wgi.de/media/Pdf/lifestyle_sedentariness_tschechisch_828619.pdf

SEZNAM TABULEK A GRAFŮ

Tabulka 1: Dotazník pro studenty

Tabulka 2: Srovnání gymnázií

Tabulka 3: Výsledky Gymnázia Kpt. Jaroše

Tabulka 4: Výsledky Gymnázia Vídeňská

Tabulka 5: Ceník služeb

Tabulka 6: Relevantní motivy k návštěvě fitness centra

Tabulka 7: Roční počet návštěv fitness centra a využití trenérů

Tabulka 8: Kalkulace celkových nákladů a výnosů

Graf 1: Ceny vstupného

Graf 2: Četnost návštěv fitness centra za týden

SEZNAM POJMŮ

Prevalence - poměr počtu nemocných k počtu obyvatel

Inaktivita - nečinnost

Fylogeneze - vývoj druh

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1: cenová nabídka SEVEN SPORT s.r.o.

Příloha č. 2: cenová nabídka DOMAFIT FITNESS s.r.o.

Příloha č. 3: formulář žádosti o dotaci

PŘÍLOHY

Příloha č.1

Cenová nabídka SEVEN SPORT s.r.o.

Doprava + instalace zdarma

Prodloužená záruka 5 let

Název zboží	IN kód	WWW	Kusů	Cena za kus	Cena celkem
DPRS-SF Body-Solid Pro-Dual Multi Press	1117	http://www.insportline.cz/740/dprs-sf-body-solid-pro-dual-multi-press	1	44990	44990
DCLP-SF Body-Solid Pro-Dual Leg Press	1118	http://www.insportline.cz/741/dclp-sf-body-solid-pro-dual-leg-press	1	44990	44990
DABB-SF Body-Solid Pro-Dual Ab Crunch	1119	http://www.insportline.cz/742/dabb-sf-body-solid-pro-dual-ab-crunch	1	44990	44990
DLEC-SF Body-Solid Pro-Dual Leg Extension	1121	http://www.insportline.cz/744/dlec-sf-body-solid-pro-dual-leg-extension	1	44990	44990
DLAT-SF Body-Solid Pro-Dual Lat Pulldown	1124	http://www.insportline.cz/749/dlat-sf-body-solid-pro-dual-lat-pulldown	1	43990	43990
DIOT-SF Body-Solid Pro-Dual Inner/Outer Thigh	1122	http://www.insportline.cz/745/diot-sf-body-solid-pro-dual-inner-outer-thigh	1	44990	44990
GFB350 Body-Solid Rovná lavice	1143	http://www.insportline.cz/770/gfb350-body-solid-rovna-lavice	1	3230	3230
Profi pogumovaná jednoručka inSPORTline 2,5 kg	3512	http://www.insportline.cz/2872/profi-pogumovana-jednorucka-insportline-2-5-kg	2	235	470
Profi pogumovaná jednoručka inSPORTline 5 kg	3513	http://www.insportline.cz/2870/profi-pogumovana-jednorucka-insportline-5-kg	2	440	880

Profi pogumovaná jednoručka inSPORTline 7,5 kg	3514	http://www.insportline.cz/2867/profi-pogumovana-jednorucka-insportline-7-5-kg	2	620	1240
Profi pogumovaná jednoručka inSPORTline 10 kg	3515	http://www.insportline.cz/2874/profi-pogumovana-jednorucka-insportline-10-kg	2	800	1600
Profi pogumovaná jednoručka inSPORTline 12,5 kg	3516	http://www.insportline.cz/2875/profi-pogumovana-jednorucka-insportline-12-5-kg	2	1070	2140
Profi pogumovaná jednoručka inSPORTline 15 kg	3517	http://www.insportline.cz/2866/profi-pogumovana-jednorucka-insportline-15-kg	2	1340	2680
Profi pogumovaná jednoručka inSPORTline 17,5 kg	3518	http://www.insportline.cz/3309/profi-pogumovana-jednorucka-insportline-17-5-kg	2	1520	3040
Profi pogumovaná jednoručka inSPORTline 20 kg	3519	http://www.insportline.cz/2871/profi-pogumovana-jednorucka-insportline-20-kg	2	1790	3580
Profi pogumovaná jednoručka inSPORTline 25 kg	3993	http://www.insportline.cz/3301/profi-pogumovana-jednorucka-insportline-25-kg	2	2240	4480
Profi pogumovaná jednoručka inSPORTline 30 kg	3995	http://www.insportline.cz/2873/profi-pogumovana-jednorucka-insportline-30-kg	2	3690	5380
Stojan na jednoručky inSPORTline RK2213	1862	http://www.insportline.cz/1481/stojan-na-jednorucky-insportline-rk2213	1	2870	2870
Cyklotrenažér inSPORTline Kapara	185	http://www.insportline.cz/1004/cyklotrenazer-insportline-kapara	2	12590	25180
Běžecský pás inSPORTline Prodigy	2028	http://www.insportline.cz/1592/bezecky-pas-insportline-prodigy	2	67490	134980
Veslařský treňažér inSPORTline River	1920	http://www.insportline.cz/1545/veslarsky-trenazer-insportline-river	2	21899	43789

Vibromasážní stroj VibroGym inSPORTline Rita	3331	http://www.insportline.cz/2306/vibromasazni-stroj-vibrogym-insportline-rita	1	49490	49490
Komfortní gymnastická podložka inSPORTline Profi	3367	http://www.insportline.cz/1915/komfortni-gymnasticka-podlozka-insportline-profi	10	800	8000
Věšák na gymnastické podložky inSPORTline Profi	3368	http://www.insportline.cz/2312/vesak-na-gymnasticke-podlozky-insportline-profi	1	270	270
Gymnastický míč Super Ball 55 cm	420	http://www.insportline.cz/333/gymnasticky-mic-super-ball-55-cm	2	233	466
Gymnastický míč Super Ball 85 cm	423	http://www.insportline.cz/335/gymnasticky-mic-super-ball-85-cm	2	386	772
Celková cena s DPH					563477

Tato cenová nabídka je platná do 29.11.2012

Příloha č.2

DOMAFIT FITNESS, s.r.o.

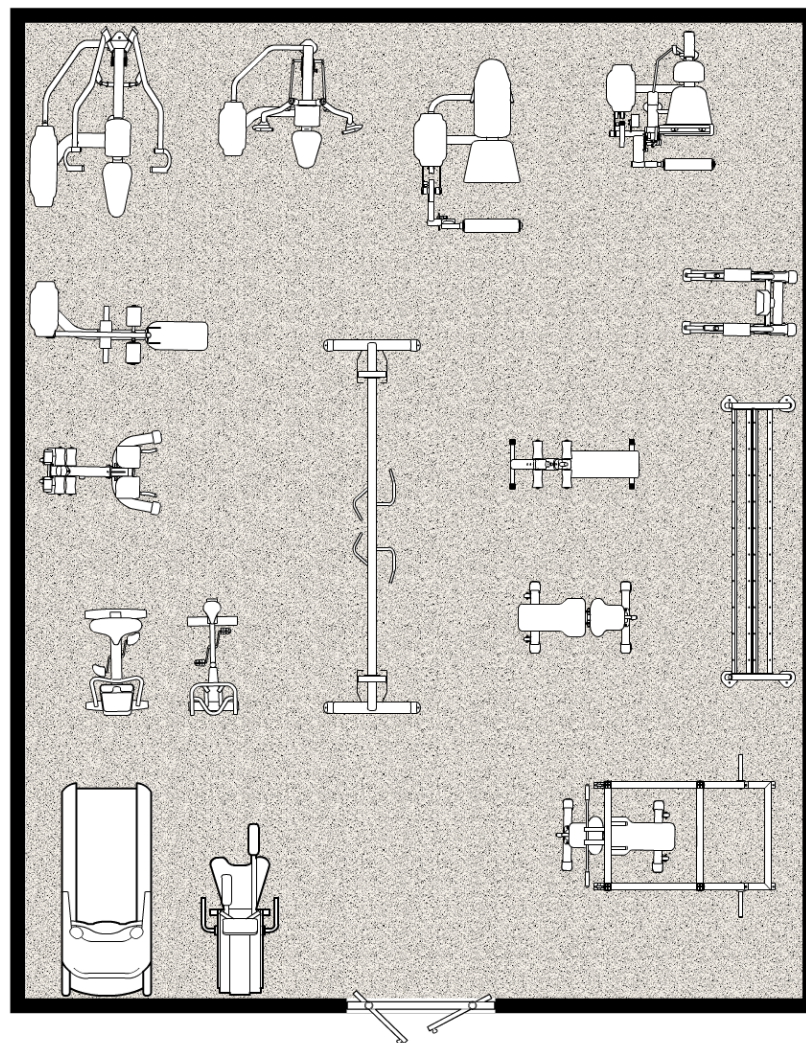
NABIDKA Č. 12NA00009

<p>Dodavatel: DOMAFIT FITNESS, s.r.o. Lidická 347 252 61 Jeneč u Prahy</p> <p>IČ: 26440709 DIČ: CZ26440709 Telefon: Tel.: 220 981 452 Mobil: +420 602 238 405 Fax: +420 224 283 646 E-mail: info@domafit.cz www.domafit.cz</p> <p>Nabídka č.: 12NA00009 Datum zápisu: 17.01.2012 Platno do:</p>	<p>Provozovna: DOMAFIT FITNESS, s.r.o. Karlovarská 106, logistický areál 252 61 Jeneč u Prahy</p> <p>IČ: DIČ:</p> <p>Lukáš Kos</p> <p>Tel.: Fax:</p> <p>Konečný příjemce:</p>
---	--

Školní fitness

Označení/dodávky	Množství	J.cena	Sleva	Cena %DPH	DPH	Kč Celkem	
CARDIO							
AC2970:PRO ENERGY; AC2970 Treadmill, běžecký trenažér	1 ks	74 991,70	20,00%	59 993,36	20%	11 998,67	71 992,03
A-6000G:AIRO; Crossový trenažér (generátor), Crossový trenažér s generátorem	1 ks	39 158,30	15,00%	33 284,56	20%	6 656,91	39 941,47
A-1000G:AIRO; Ergometr (generátor), Ergometr s generátorem	1 ks	22 491,70	15,00%	19 117,95	20%	3 823,59	22 941,54
PS300:PRO ENERGY; PS300 Spinning POSILOVACÍ STROJE	1 ks	21 658,30	15,00%	18 409,56	20%	3 681,91	22 091,47
IT9001:IMPULSE; Chest press(90kg)	1 ks	36 201,70	15,00%	30 771,45	20%	6 154,29	36 925,74
IT9012:IMPULSE; Shoulder press (90kg)	1 ks	41 630,00	15,00%	35 385,50	20%	7 077,10	42 462,60
IT9021:IMPULSE; Leg Curl - zakopávání vleže	1 ks	33 855,80	15,00%	28 777,43	20%	5 755,49	34 532,92
IT9005:IMPULSE; Leg Extension (90kg)	1 ks	34 408,30	15,00%	29 247,06	20%	5 849,41	35 096,47
IT9022:IMPULSE; Lat Pulldown (90kg)	1 ks	33 350,00	15,00%	28 347,50	20%	5 669,50	34 017,00
IT9013:IMPULSE; Cable Crossover - protisměrné kladky	1 ks	53 360,00	15,00%	45 356,00	20%	9 071,20	54 427,20
Lavičky, stroje volné váhy	1 ks	33 350,00	15,00%	28 347,50	20%	5 669,50	34 017,00
SL7015:IMPULSE; SL7015 HALF RACK	1 ks	34 003,30	15,00%	28 902,81	20%	5 780,56	34 683,37
IT7011:IMPULSE; Multifunkční lavice na břicho bench, Polohovací lavice	1 ks	9 563,30	15,00%	8 128,81	20%	1 625,76	9 754,57
IT7013:IMPULSE; Multifunkční lavice na břicho bench, Multifunkční lavice na břicho	1 ks	7 411,70	15,00%	6 299,95	20%	1 259,99	7 559,94
IT7007:IMPULSE; Multihyperextension	1 ks	8 371,70	15,00%	7 115,95	20%	1 423,19	8 539,14
IT7010:IMPULSE; Vertical Knee Raise Brada	1 ks	8 371,70	15,00%	7 115,95	20%	1 423,19	8 539,14
Jednoručky, kotouče, osy, stojany	1 ks	8 371,70	15,00%	7 115,95	20%	1 423,19	8 539,14
JTFDS-08-P1:JORDAN; Sada činek pogumovaných 2,5-25kg (10 párů, stoupání po 2,5kg)	1 ks	7 491,70	15,00%	6 367,95	20%	1 273,59	7 641,54
JTFDS-08-P2:JORDAN; Sada činek pogumovaných 27,5-37,5kg (5 párů, stoupání po 2,5kg)	1 ks	6 991,70	15,00%	5 942,95	20%	1 188,59	7 131,54
JTDR-09-N:JORDAN stojan silver, oválný profil (5 párů, 2 řady)	1 ks	24 850,80	20,00%	19 880,64	20%	3 976,13	23 856,77
JTDR-08-1 ON3:JORDAN stojan silver, oválný profil (10 párů, 3 řady)	1 ks	28 262,50	20,00%	22 610,00	20%	4 522,00	27 132,00
JTD-04/P2:JORDAN; Sada činek chrom 1-10kg (10 párů + stojan, stoupání po 1kg)	1 ks	5 088,30	20,00%	4 070,64	20%	814,13	4 884,77
	1 ks	9 217,50	20,00%	7 374,00	20%	1 474,80	8 848,80
	1 ks	14 995,00	20,00%	11 996,00	20%	2 399,20	14 395,20

Označení/dodávky	Množství	J.cena	Sleva	Cena %DPH	DPH	Kč Celkem
JTRCPR-07:JORDAN; olympijský kotouč kulatý pogumovaný - 1,25kg	4 ks	93,30	20,00%	298,56	20%	358,27
JTRCPR-06:JORDAN; olympijský kotouč kulatý pogumovaný - 2,5kg	6 ks	186,70	20,00%	896,16	20%	1 075,39
JTRCPR-05:JORDAN; olympijský kotouč kulatý pogumovaný - 5kg	6 ks	373,30	20,00%	1 791,84	20%	2 150,21
JTRCPR-04:JORDAN; olympijský kotouč kulatý pogumovaný - 10kg	6 ks	747,50	20,00%	3 588,00	20%	4 305,60
JTRCPR-03:JORDAN; olympijský kotouč kulatý pogumovaný - 15kg	2 ks	1 120,80	20,00%	1 793,28	20%	2 151,94
JTRCPR-02:JORDAN; olympijský kotouč kulatý pogumovaný - 20kg	6 ks	1 495,00	20,00%	7 176,00	20%	8 611,20
JTRCPR-01:JORDAN; olympijský kotouč kulatý pogumovaný - 25kg	2 ks	1 869,20	20,00%	2 990,72	20%	3 588,86
DB0003:ARSENAL; osa OL rovná 2200/50mm, chrom	1 ks	2 825,00	20,00%	2 260,00	20%	2 712,00
DB0036:ARSENAL; uzávěr OL objímka s klíčkou 2,5kg, 50mm	1 ks	2 825,00	20,00%	2 260,00	20%	2 712,00
DB0014:ARSENAL; osa OL biceps rovná 1400/50mm, chrom	2 ks	491,70	20,00%	786,72	20%	944,06
DB0018:ARSENAL; osa OL biceps zašlomená 50mm, chrom	1 ks	1 991,70	20,00%	1 593,36	20%	1 912,03
DB0024:ARSENAL; osa OL triceps zašlomená, 50mm	1 ks	1 658,30	20,00%	1 326,64	20%	1 591,97
DB0035:ARSENAL; uzávěr OL objímka s klíčkou 50mm	1 ks	1 575,00	20,00%	1 260,00	20%	1 512,00
DB0034:ARSENAL; uzávěr OL pružina 50mm	6 ks	100,00	20,00%	480,00	20%	576,00
JTOWT-05:JORDAN; olympijský stojan - strom (oválný rám) 900 x 1300 x 570, váha 31kg, stříbrný	4 ks	82,50	20,00%	264,00	20%	316,80
JTBR-08:JORDAN; Stojan na OL tyče (pro 9ks), stříbrný	1 ks	4 140,80	20,00%	3 312,64	20%	3 975,17
	1 ks	2 707,50	20,00%	2 166,00	20%	2 599,20
Součet položek				489 363,99	97 872,79	587 236,78
Zaokrouhlení						0,22
CELKEM K UHRADĚ						587 237,00
Dovoz a montáž zdarma						
Vystavil: Jan Hájek						
Ekonomický informační systém PCH ODA						



powered by Icovia®

Skolni fitness

0 m 50 ... 1 m



Created by Jan Hájek

This floor plan is a representation and should not be relied on exclusively. Measurements should be verified to ensure accuracy.



Příloha č.3

Žádost o dotaci

Regionální operační program Jihovýchod

Žádost o dotaci

Název projektu	Fitness centrum pro Gymnázium Videňská v Brně
Název projektu anglicky	Fitness center for Grammar School Videňská, Brno
Prioritní osa	3 - Udržitelný rozvoj měst a venkovských sídel
Oblast podpory	3. 1 - Rozvoj urbanizačních center
Zákládá projekt veřejnou podporu?	ne
Má projekt pozitivní vliv na udržitelný rozvoj?	ano
Má projekt pozitivní vliv na rovné příležitosti?	ano

1. Identifikace žadatele

Název organizace:

Gymnázium Videňská 47

PSČ:

639 00

Sídlo (obec, město):

Brno

Ulice:

Videňská

Číslo:

47

Kraj:

Jihomoravský

Stát:

Česká republika

Právní forma:

331 Příspěvková organizace kraje

DIČ:

IČ:

00558982

Plátce DPH:

Sektor:

Veřejný

Typ podniku

Nerelevantní

Datum vzniku organizace:

Počet statutárních zástupců:

Účetnictví:

Web:

www.gvid.cz

Stránka 1

1.1 a) Statutární zástupce žadatele

Titul:

RNDr.

Jméno:

Pavel

Příjmení:

Faltýsek

Titul za jménem:

PSČ:

639 00

Kontaktní adresa (obec, město):

Brno

Ulice:

Videňská

Číslo:

47

Stát:

Česká republika

Funkce v organizaci:

Ředitel

Telefon:

Fax:

Mobil:

E-mail:

reditel@gvid.cz

1.2 Kontaktní osoba žadatele pro implementaci mikroprojektu

Titul: <input type="text"/>	Jméno: <input type="text" value="Lukáš"/>	Příjmení: <input type="text" value="Kos"/>	Titul za jménem: <input type="text"/>
PŠČ: <input type="text" value="620 00"/>	Kontaktní adresa (obec, město): <input type="text" value="Brno"/>	Ulice: <input type="text" value="1. května"/>	Číslo: <input type="text" value="28"/>
Stát: <input type="text" value="Česká republika"/>	Funkce v organizaci: <input type="text" value="Manažer projektu"/>		
Telefon: <input type="text"/>	Fax: <input type="text"/>		
Mobil: <input type="text" value="721 041 153"/>	E-mail: <input type="text" value="aparazit@seznam.cz"/>		

2. Podrobný popis projektu

Zdůvodnění potřeby projektu včetně popisu výchozího stavu

Vybudování fitness centra na Gimnázium Vídeňská 47, Brno má za cíl zlepšit nabídku sportovního vyžití pro studenty dané školy. V současné době se zde nachází asi 30 let stará posilovna, která je v dezolátním stavu. Řada studentů si právě na stav posilovny stěžuje a i vyučující žádají, aby došlo ke zlepšení současné situace. Škola ale nemá potřebné finanční prostředky pro realizaci tohoto zařízení.

Cíle projektu

Hlavním cílem projektu je vybudování moderního fitness centra, které bude sloužit studentům a zaměstnancům dané školy, kteří jej budou využívat v hodinách tělesné výchovy a dále bude sloužit k volnočasovým aktivitám studentů a jako benefity pro zaměstnance. Projekt si dále klade za cíl zlepšení pohybových aktivit studentů a lepší využívání jejich volného času.

Soulad s cíli programu, prioritní osy a oblasti podpory

Hlavním cílem této oblasti podpory je vybudovat moderní zařízení, které bude sloužit pro zlepšení zdravotního stavu jeho návštěvníků a aktivního využívání jejich volného času. Projekt výstavby fitness centra pro Gymnázium Vídeňská 47, Brno je tedy plně v souladu s cíli programu, prioritní osou 3- Udržitelný rozvoj měst a venkovských sídel a oblastí podpory 3.1.- rozvoj urbanizačních center.

Popis aktivit v přípravné fázi projektu

V rámci této fáze projektu bude zpracována projektová dokumentace pro stavební řízení. Součástí předinvestiční fáze jsou dále veškeré aktivity spojené s registrací žádosti o dotaci ze strukturálních fondů EU. Jedná se o vypracování kompletní žádosti o dotaci z ROP JV se všemi povinnými a nepovinnými přílohami. Po zaregistrování žádosti o dotaci proběhne zadávací řízení podle pravidel uvedených v příručce pro žadatele a příjemce ROP JV. Na závěr předinvestiční fáze projektu bude s vybranými dodavateli uzavřena smlouva o dílo.

Popis aktivit v realizační fázi projektu

Realizační fáze bude probíhat v souladu s platným harmonogramem prací. Dodávky na místo realizace bude zajišťovat dodavatel vybavení. Fyzická realizace bude probíhat od 03.12.2012 do 31.1.2013. Po provedení instalace a vybavení prostor bude vypracována závěrečná zpráva a na základě vystavených faktur bude požádáno o platbu.

Popis aktivit v provozní fázi projektu

Po dokončení realizační fáze projektu bude otevřeno fitness centrum pro studenty a zaměstnance Gymnázia Videňská 47, Brno. Stane se nedílnou součástí školní tělesné výchovy, ale i volnočasových aktivit. Nabídne studentům a zaměstnancům školy rozvoj své fyzické, ale i zdravotní kondici.

Připravenost projektu k realizaci

V současném stavu nebyly shledány nedostatky, či rozpory s příslušnými zákony, vyhláškami, normami a předpisy. Navržené koncepční, technické a technologické řešení projektu odpovídá současnému stavu technického pokroku a neliší se od standardů srovnatelných se stavbami podobného typu nejen na území České republiky, ale i v ostatních členských zemích Evropské unie.

Vazba na jiné aktivity a projekty

V budově Gymnázia Videňská 47, Brno nebudou současně realizovány žádné jiné aktivity či projekty, tudíž žádná vazba zde není.

3. Zkušenosti žadatele

Popis relevantních zkušeností žadatele

Gymnázium Videňská 47, Brno nemá dosud žádné zkušenosti s žádostmi o dotace.

Stránka 6

4. Dopady a místa realizace projektu

Vymezení území dopadu výstupů projektu

Gymnázium Videňská 47, Brno a jeho studenti a zaměstnanci.

5. Personální zajištění projektu

Popis organizačního zajištění akce

Projektový manažer: Lukáš Kos

5.1 Popis osob v rámci projektového týmu

Jméno

Lukáš

Příjmení

Kos

Funkce v týmu

Manažer projektu

Číslo

1

Popis zapojení člena v přípravě

Koordinace činností spojených s přípravou projektu, komunikace s dotčenými stranami.

Popis zapojení člena při realizaci projektu

Časová koordinace realizace projektu a jeho kontrola.

Popis zapojení člena při udržitelnosti projektu

Nebude v této fázi zapojen.

Stránka 7

Jméno

Příjmení

Funkce v týmu

Číslo

Popis zapojení člena v přípravě

Popis zapojení člena při realizaci projektu

Popis zapojení člena při udržitelnosti projektu

Jméno

Příjmení

Funkce v týmu

Číslo

Popis zapojení člena v přípravě

Popis zapojení člena při realizaci projektu

Popis zapojení člena při udržitelnosti projektu

6. Harmonogram projektu

Datum zahájení projektu

3.9.12

Datum ukončení projektu

31.1.13

Datum zahájení fyzické realizace projektu

3.12.12

Datum ukončení fyzické realizace projektu

31.1.13

Slovní popis časové realizace

6.1 Časová souslednost aktivit

Aktivita

Zpracování projektové dokumentace

Začátek aktivity

3.9.12

Konec aktivity

28.9.12

Aktivita

Příprava a realizace výběrového řízení je v souladu s požadovanou metodikou, projekt počítá s výběrovým řízením a zadávací řízení bude konzultováno s příslušným odborem Regionální rady Jihovýchod.

Začátek aktivity

3.12.12

Konec aktivity

2.1.13

Aktivita

Realizace projektu fitness centra pro Gymnázium Videňská 47, Brno

Začátek aktivity

3.1.13

Konec aktivity

3.2.13

Aktivita

Začátek aktivity

Konec aktivity

7. Indikátory projektu

Kód národního číselníku	Název indikátoru	Výchozí hodnota	Plánovaná hodnota	Měrná jednotka	Datum dosažení hodnoty
	Počet nově umístěných cvičicích stanovišť	0	25	ks	3.2.2013

8. Horizontální témata

Udržitelný rozvoj

Celkové dopady realizace projektu jsou jednoznačně pozitivní. Realizace projektu přinese zlepšení fyzické, psychické i zdravotní kondice studentům a zaměstnancům školy. Zlepší se také vztak student-škola a celkově stoupne atraktivita školy.

Rovné příležitosti

Realizace projektu znamená pozitivní dopad na rovné příležitosti. Výstupy projektu budou určeny všem skupinám obyvatel, když dopady realizace spočívají ve zvýšení atraktivitu školy pro studenty, vytváření podmínek pro zlepšení kvality života. V navržené stavbě nejsou úpravy omezující možnost pohybu osob s omezenou schopností pohybu a orientace.

9. Publicita projektu

Formy publicity projektu

Způsob zajištění publicity: Viditelné umístění trvalé informační desky

Konkrétní opatření pro zajištění publicity: O zahájení, průběhu realizace projektu a finanční spoluúčasti EU bude informováno na informační desce umístěné v místě realizace projektu.

Způsob zajištění publicity: Informační materiály

Konkrétní opatření pro zajištění publicity: K informování veřejnosti o projektu budou sloužit informační materiály v podobě brožur, letáků.

Způsob zajištění publicity: Informační akce

Konkrétní opatření pro zajištění publicity: O zahájení, průběhu realizace projektu a finanční spoluúčasti EU bude informováno na konferencích, seminářích, veletrzích a výstavách.

12. Přílohy k žádosti o dotaci

Poř. č.	Povinné přílohy
1	Podrobný rozpočet projektu
2	Prokázání právní formy žadatele
3	Projektová dokumentace
4	Finanční analýza
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13	
14	
Nepovinné přílohy	
15	Fotodokumentace
16	
17	
18	

Stránka 11