

Univerzita Palackého v Olomouci

Fakulta tělesné kultury

VÝCHODISKA PRO PODNIKÁNÍ V POWERKITINGU V ČESKÉ REPUBLICE

Diplomová práce

(bakalářská)

Autor: Zdeněk Kašpar, Rekreologie

Vedoucí práce: Ing. Lenka Bartková

Olomouc 2015

## **Bibliografická identifikace**

**Jméno a příjmení autora:** Zdeněk Kašpar

**Název diplomové práce:** Východiska pro podnikání v powerkitingu v České republice

**Pracoviště:** Katedra Rekreologie

**Vedoucí diplomové práce:** Ing. Lenka Bartková

**Rok obhajoby:** 2015

**Abstrakt:** Cílem práce je analýza východisek pro podnikání v oblasti powerkitingu v České republice. V přehledu poznatků definuji pojmy, které souvisejí s powerkitingem a podnikáním. Výsledky ukazují potřebnou legislativu, analýzu současných společností, vstupní náklady, vyhlídky do budoucna a vhodné lokace pro podnikání v oblasti powerkitingu. V kapitole výsledky a diskuse je uvedena cenová relace a délka kurzů současných společností i seznam nejvýznamnějších dodavatelů v České republice. Výsledky poskytují základní informace pro začínající firmu v oblasti powerkitingu. Práce je zpracována na základě literární rešerše, metody srovnávání a introspektivní metody.

**Klíčová slova:** Kiteboarding, snowkiting, podnikání, konkurence, finanční plán

Souhlasím s půjčováním diplomové práce v rámci knihovních služeb.

## **Bibliographical identification**

**Author's first name and surname:** Zdeněk Kašpar

**The title of thesis:** Bussiness possibilities for powerkiting in the Czech Republic

**Department:** Faculty of Physical Culture

**Supervisor:** Ing. Lenka Bartková

**The year of presentation:** 2015

**Abstract:** The purpose of my thesis is to analyze the business possibilities for powerkiting in Czech Republic. In the overview of my findings I define the concepts from the areas of powerkiting and business practicing. The results describe the necessary legislation, current competition, starting capital, future possibilities and possible locations suitable for practicing powerkiting. In the fifth chapter I provide the pricing and course lenghts provided by Czech companies as well as the list of the most important suppliers in Czech Republic. My thesis provides basic information for a company starting their business in powerkiting. The business possibilities are based on published literature and my personal experiences in the area of powerkiting

**Key words:** Kiteboarding, snowkiting, bussiness practice, competition, financial plan

I agree the thesis paper to be lent within the library services.

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci zpracoval samostatně pod vedením Ing. Lenky Bartkové, uvedl všechny použité literární a odborné zdroje a dodržoval zásady vědecké etiky.

V Olomouci dne 30. června 2015

---

Zdeněk Kašpar

Děkuji Ing. Lence Bartkové za metodickou pomoc, cenné rady a vstřícný přístup při zpracování bakalářské práce. Dále bych chtěl poděkovat mým nejbližším přátelům Heleně Kuthanové, Bc. Pavlovi Vítovi a Bc. Markovi Vlachovi za podporu při dokončení této práce.

## OBSAH

1	ÚVOD .....	8
2	PŘEHLED POZNATKŮ .....	9
2.1	Powerkiting a jeho typologie .....	9
2.1.1	Kiteboarding (kitesurfing) .....	9
2.1.2	Snowkiting .....	10
2.1.3	Landkiting .....	11
2.2	Vybavení pro powerkiting .....	12
2.2.1	Kite.....	13
2.2.2	Bar .....	16
2.2.3	Trapéz .....	19
2.2.4	Pumpa .....	19
2.2.5	Leash .....	20
2.2.6	Kiteboard.....	20
2.2.7	Kite surfboard .....	21
2.2.8	Hydrofoil .....	21
2.2.9	Raceboard .....	22
2.2.10	Snowkiteboard .....	22
2.2.11	Mountain board .....	22
2.2.12	Buggy .....	23
2.2.13	Doplňkové vybavení .....	24
2.3	Podnikání .....	24
2.4	Struktura podnikatelského plánu pro powerkiting.....	26
2.4.1	Analýza konkurence.....	28
2.4.2	Marketingový plán .....	28
2.4.3	SWOT analýza .....	31
2.4.4	Finanční plán.....	32
2.4.5	Popis podnikatelského záměru (příležitosti) .....	32
3	CÍL PRÁCE .....	33
4	METODIKA .....	34
5	VÝSLEDKY A DISKUSE .....	36

5.1	Legislativa v oblasti powerkitingu .....	36
5.1.1	Licence IKO .....	36
5.1.2	Živnostenský list .....	37
5.1.3	Společnost s ručením omezeným .....	38
5.2	Analýza společností v oblasti powerkitingu .....	38
5.2.1	Harakiri .....	39
5.2.2	Kite kurzy Best kites .....	40
5.2.3	Kite4fun .....	41
5.2.4	Kiteseason .....	41
5.2.5	Kitescool .....	42
5.3	Mapování lokací vhodných pro powerkiting .....	46
5.4	Vstupní náklady .....	47
5.6	Vyhlídky do budoucna a vývojové trendy .....	49
6	ZÁVĚR .....	50
7	SOUHRN .....	52
8	SUMMARY .....	53
9	REFERENČNÍ SEZNAM .....	54
10	PŘÍLOHY .....	56

# 1 ÚVOD

Powerkiting se řadí mezi adrenalinové sporty. Je to sport, kde jezdec používá k pohybu speciálního draka. Hlavním impulsem pro psaní mé práce je, že sám provozuji tento sport už několik let. Je velice zajímavý a neustále se vyvíjí. V powerkitingu se musí dodržovat podmínky pro bezpečnost, proto tento sport není jenom silový, ale je zde důležitá i technika. V případě, že se výuka provádí správně, powerkitingu se mohou účastnit děti i starší generace.

Cílem mé práce je analýza východisek pro podnikání v oblasti powerkitingu v České republice. Chci se zaměřit na aktuální společnosti působící v powerkitingu a jejich cenovou relaci. Dalším cílem je analýza legislativy v této oblasti. V mé práci se zaměřím i na lokality, kde se powerkiting dá provozovat. Šetření je založeno na literární rešerši, průzkumu trhu, srovnávání a získaných zkušenostech.

Dalším důvodem pro psaní práce je vlastní zkušenost s výukou kiteboardingu, které se věnuji už pět let pro jednu z největších powerkitingových škol v České republice.

Bohužel kiteboarding kategorie race se nepřidá mezi sportovní kategorie na Olympijské hry v roce 2016, jeho zařazení se očekává na Olympijských hrách mládeže v Buenos Aires v roce 2018. Díky tomu by se powerkiting mohl dostat více do podvědomí mladých lidí.



## 2 PŘEHLED POZNATKŮ

### 2.1 Powerkiting a jeho typologie

Powerkiting je extrémní sport, kde jezdec používá k pohybu draka a může být provozován na vodě či souši. Existují tři základní typy powerkitingu: kiteboarding (kitesurfing), snowkiting a landkiting.

Podle Boyce (2004) princip powerkitingu spočívá v ovládní (užívání) jednotlivých nebo vrstvených kitů takovým způsobem, aby jezdec dosáhl pohybu.

Dále Boyce (2004) uvádí, že powerkiting spočívá ve schopnosti zkrotit živly, v tomto případě vítr, vodu či zemi a to takovým způsobem, který bude bezpečný a metodický tak, aby bylo dosaženo maximálního požitku s minimálním rizikem.

Křivan (2009, str. 11) uvádí, že „powerkiting je druh sportovní aktivity, při níž se používá, tažný kite (powerkite) k pohybu člověka po zemi či vodě, a umožňuje mu provádět skoky. Kite je podobný menšímu padáku“.

V následujících podkapitolách blíže upřesním jednotlivé typy powerkitingu, jejich specifické odlišnosti a obecnou problematiku. Seznámení s těmito informacemi je stěžejní pro vytvoření analýzy východisek pro podnikání v oblasti powerkitingu.

#### **2.1.1 Kiteboarding (kitesurfing)**

Kiteboarding nebo také kitesurfing je typ powerkitingu, při kterém jezdec používá kite k pohybu na vodě. Rozdíl mezi kiteboardem a kitesurfingem spočívá v tom, jaký druh prkna si jezdec zvolí. V případě kiteboardingu bude jezdec používat kiteboard, který je lepší na skoky a trénování triků, přičemž u kitesurfingu jezdec používá k pohybu speciální surfboard a nebo klasické surfové prkno. Lze tedy říci, že kitesurfing je spojení kitování a surfování. V kiteboardingu můžeme rozlišovat tyto disciplíny: freeride, freestyle, wave riding, speed riding (racing), course racing, jibing, wakestyle, jumping nebo airstyle.

Podle Timblina (2012) je kiteboarding také znám pod pojmem kitesurfing. Tento úžasný sport spojuje surfing, windsurfing, wakeboarding a dokonce i skateboarding do jednoho extrémního dobrodružství.

Jezdci nejčastěji používají nafukovací kite, ale jsou i jedinci, kteří preferují kite komorový. Kiteboarding (kitesurfing) je nejpopulárnější typ powerkitngu. Díky dynamickému rozvoji tohoto sportu se kiteboarding stává stále dostupnější a bezpečnější.

Kiteboarding je jedním z nejrychleji se vyvíjejících extrémních sportů na světě. Díky vzrušení a nadšení, které tento sport nabízí, k němu přicházejí noví lidé každý den (David, 2008).

Kiteboarding je velice populární v přímořských oblastech, kde se často nachází termický vítr, který je ideální pro provozování tohoto sportu. Je také populární i v České republice.

Kiteboarding je relativně nový adrenalinový sport, kde je jezdec tažen říditelným kitem za vydatného přispění větru po volných mořských plochách, přehradách nebo vodních nádržích. S kitem můžete provádět různé triky a skoky, aniž byste potřebovali umělé překážky. Vše závisí na tahu a především na jezdcí, který jej ovládá. Pro kiteboarding se používají většinou nafukovací kity o větších rozměrech od 5 až 16 m<sup>2</sup>. Je to způsobeno větším odporem při jízdě. Na vodě nás musí tah kitu udržet na hladině, což na zemi a na sněhu nemusí. Další výhodou kiteboardingu je skladnost, kterou oceníte při cestování (Křivan, 2009, str. 18).

### ***2.1.2 Snowkiting***

Dalším typem powerkitingu je snowkiting. U snowkitingu se jezdec pohybuje pomocí draka na sněhu za pomoci snowboardu nebo lyží. Jezdec, který má zkušenosti se snowboardingem nebo lyžováním má jistou výhodu — aby mohl začít se snowkitingem, stačí mu tak se pouze seznámit s ovládním draka. Snowkiting je v České republice dost oblíbený, jelikož se dá provozovat v podstatě kdekoliv, kde je dostatek místa a větru. Jezdec může jezdit na zasněžených pláních, svazích či jezerech.

Binter a kolektiv (2006, str. 126 - 127) uvádí, že pro snowkiting je třeba vyhledat prostorné plochy bez překážek. Vhodné jsou nezalesněné, rovinné a málo obydlené oblasti. Velmi často se pro tento sport využívají zamrzlá jezera, kde vodní plocha představuje ideální rovinu. Další podmínkou jsou dobré povětrnostní podmínky, tedy stálý vítr od 3 m/s. Právě na větších vodních plochách bývá zpravidla pravidelný vítr a jeho směr se nemění. Nejzákladnějším předpokladem je samozřejmě dostatečná sněhová pokrývka. Snowkiting je

v tomto směru skromnější než klasický snowboarding — pro bezproblémové ježdění stačí 20 až 30 cm sněhu.

K provozování snowkitingu doporučuje Currer (2002) menší komorový kite s uzavřenou náběžnou hranou (viz kapitola 2.2.1) ručky quad handles a snowboardy určené pro freestyle.

Pro začátečníka je nejvhodnější rovina, protože je zde více stabilní vítr. Tento sport je nejvíce rozšířený ve skandinávských zemích nebo v Kanadě. Skandinávské země jsou oblíbená destinace i pro zahraniční jezdce, kteří se sem většinou sjíždějí z důvodu vyhlášených soutěží. Nejznámějších z nich je Ragnarok, který se pořádá v Norsku, kam se každý rok sjedou jezdci z celého světa, aby změřili své síly. Dalším důvodem proč je snowkiting oblíbený v České republice je to, že pokud má jezdec dostatečné zkušenosti, je schopen jezdit a má své vybavení, tak už nemusí vynaložit žádné další výdaje, pokud chce tento sport provozovat. Vzhledem ke stále rostoucím cenám za lyžařské vleky v České republice, se snowkiting stává vyhledávanější a populárnější variantou zimních sportů. V arktických oblastech nemusí snowkiting sloužit pouze k zábavě, ale funguje také jako dopravní prostředek.

Snowkiting je sport, který má stejný potenciál jako landboarding. Vyvíjí se pomaleji než buggying a ještě pomaleji než kiteboarding. Navzdory pomalému růstu, který měl snowkiting do nedávné doby, zažívá v současné době pravděpodobně nejrychlejší pokrok díky jezdcům, kteří svojí činností pomáhají ke zvýšení popularity snowkitingu. Dále také vznikají zimní soutěže a turné, které se pořádají na nejrůznějších místech v Evropě a Americe. To vše přispívá k vývoji tohoto sportu, k posunutí hranic, vývoji nových triků a přilákaní nových zájemců o tento sport (Boyce, 2004).

### ***2.1.3 Landkiting***

Landkiting je druh powerkitingu, při kterém jezdec používá draka k pohybu na zemi. U landkitingu můžeme provádět triky stejně jako u ostatních druhů powerkitingu, obecně se při něm používá menší velikosti kitů než u kiteboardingu (kitesurfingu) a nejčastěji se používá komorový typ draka s otevřenou náběžnou hranou. Důvodem je, že tento kite při nárazu na zem nebo jiné chybě jezdce, je více odolný než nafukovací kite. Jsou ale sportovci, kteří upřednostňují nafukovací draky, protože jsou rychlejší na ovládní. K pohybu jezdce na zemi

se používá mountainboard nebo buggy (tříkolka), ale také lze použít brusle, lyže apod. Landkiting se často provozuje na travnatých plochách, kterých je v České republice dostatek. Asfalt se z bezpečnostních důvodů nedoporučuje. Landkiting je velice nebezpečný typ powerkitingu, protože chyby jsou zde mnohem bolestivější a dochází k větším úrazům. Triky ve freestyle landkitingu jsou stejné či podobné freestylu kitesurfingu, ale také jsou inspirovány skateboardingem. Díky tomu vznikají speciální landkiting parky s různými překážkami.

## 2.2 Vybavení pro powerkiting

V následující kapitole se budu věnovat nejdůležitější části powerkitingu a to je vybavení. Podrobná znalost veškerého vybavení je nezbytná pro provozování powerkitingu a následně také pro podnikání v této oblasti. Určení dostupného vybavení na trhu pomůže vytvořit ucelenou a kompletní nabídku, která adekvátně uspokojí poptávku zákazníků. Seznámení se s funkcí dále napomůže při prodeji i výuce. Neinformovanost a neznalost vede ke zhoršení prodejnosti. Provozování výuky jedincem, který má nedostatečné informace o vybavení může vést k vážným zraněním a také poškození vybavení. V dnešní době se zvyšuje počet firem, které nabízejí větší škálu zboží. Tyto firmy se snaží každý rok, přijít s novými produkty, aby oslovili širší veřejnost a přilákali více začátečníků. V rámci mé práce blíže určím následující druhy vybavení:

- Kite
- Bar
- Trapéz
- Pumpa
- Leash
- Kiteboard
- Kite surfboard
- Hydrofoil
- Raceboard
- Snowkiteboard
- Mountainboard
- Terénní brusle

- Buggy (tříkolka)

### **2.2.1 Kite**

Kite neboli drak je tažné zařízení, které se používá k pohybu. Při výběru vhodného kitu záleží na tom, jaký typ powerkitingu chce jezdec provozovat a na dalších faktorech, jako je váha jezdce, síla větru a ostatní činitelé. Existuje mnoho druhů kitů. Nejzákladnější rozdělení je nafukovací kite a komorový kite. Nafukovací kite je určen pro kiteboarding. Jezdec při něm potřebuje kite, který výdrží nafouknutý, jelikož se pohybuje na vodě a může se stát, že kite jezdcí spadne na vodu. Komorový kite slouží nejčastěji pro landkiting a snowkiting. Díky své konstrukci je tento typ kitu vhodnější, jelikož je více odolný vůči nárazům na zem než nafukovací kite. Dále se kity rozdělují podle tvaru a velikosti a dalších specifických vlastností. Existují kity od 0,7 m<sup>2</sup> do 21 m<sup>2</sup>. Malé kity slouží pouze k výuce. Kity od 5 m<sup>2</sup> do 6 m<sup>2</sup> se dají použít k jízdě. Výběr velikosti kitu záleží na povětrnostních podmínkách a na zkušenostech a váze jezdce, nikoli na výšce, jak je tomu například u snowboardingu. Jeden z mnoha důvodů, proč je tento sport ekonomicky náročnější je to, že pokud chce jezdec obsáhnout větší větrnou škálu, musí mít více kitů různých velikostí.

V současné době se nacházejí na trhu tyto typy kitů:

- Komorový kite s otevřenou náběžnou hranou
- Komorový kite s uzavřenou náběžnou hranou
- Single skin
- Nafukovací kite
- Nafukovací kite typu C
- Nafukovací kite typ Bow
- Kite s hybridní konstrukcí

#### ***Komorový kite s otevřenou náběžnou hranou***

Jezdec si vybere komorový kite s otevřenou náběžnou hranou, když je rozhodnutý provozovat snowkiting a nebo landkiting. Tento typ kitu se jen zřídka používá pro kiteboarding. Komorový kite je svoji konstrukcí podobný paraglidovým padákům. Jak již z názvu vypovídá, tak má tento kite komory. Tyto komory se nachází na náběžné hraně. Díky

komorám, které jsou otevřené, do nich může proudit vzduch. Komorový kite je vyroben z lehkého dvojrstvého materiálu. Mezi dvěma vrstvami látky se nachází vzduchové komory. Výhoda těchto otevřených komor je, že jezdec nepotřebuje pumpu ani podobné nafukovací zařízení. Kite se díky komorám a prouděním vzduchu nafoukne sám. Oproti nafukovacím kitům stejné velikosti je tento typ výkonnější, ale nevýhoda je, že je méně stabilní. Další výhodou je odolnost kitu a rychlejší příprava kitu pro jízdu a následné balení než u nafukovacích kitů. Nemůžeme opomenout výhodu u restartu ze země či sněhu, ten je oproti nafukovacím kitům téměř bezproblémový. Komorový kite se nepoužívá pro kiteboarding, protože po pádu do vody se ihned promočí a ztratí tvar. Restartovat tento typ kitu z vody je nemožné.

### ***Komorový kite s uzavřenou náběžnou hranou***

Tento kite se od otevřeného komorového kitu liší speciální uzavřenou konstrukcí náběžné hrany. Otevřené komory nahrazuje systém vstupních otvorů, které umožňují proudění vzduchu dovnitř komor, ale zabraňují vytékání vzduchu ven, a co je nejpodstatnější, zabrání natečení vody do komor při případném pádu kitu na vodní hladinu. Pokud se nějaká voda do komor dostane, speciály, jakým je například kite Flysurfer Speed 4, či Peter Lynn Charger, mají řešen také drenážní odtokový systém. Takový komorový kite lze pak bez problémů použít i na vodu a restart draka z vody je snadný (Grochal, 2010).

Oproti komorovému kitu s otevřenou náběžnou hranou má větší stabilitu. Největší výhodou je, že tento kite můžeme použít jak na vodě, tak na zemi. Nevýhodou je relativně vysoká cena. Cena je relativní, protože jezdec, co si koupí tento typ kitu, může bez problému provozovat landkiting, snowkiting i kiteboarding. Jezdec může samozřejmě používat jiný typ kitu na všechny odvětví powerkitingu, ale následná chyba, jak na souši či vodě bude mít následky na jeho vybavení.

### ***Single skin***

Single skin je zatím nejnovější typ kitu. Dá se říci, že je to komorový kite, ale bez komor. Klasický komorový kite je tvořen ze dvou vrstev. Tento kite se skládá pouze z jedné vrchní vrstvy. Spodní vrstva kitů u tohoto typu chybí. Jeho hlavní výhodou je váha. Tento kite je lehčí jako klasické komory, a proto může létat i v dost slabém větru a navíc má větší tah. Díky chybějící spodní části je kite skladnější než ostatní typy. Balení kitu je také o dost pohodlnější. Ne vždy jsou pro balení kitu ideální podmínky. Tento kite při balení obecně nenasbírá tolik nečistot jako ostatní typy.

## ***Nafukovací kite***

Anglicky označován jako LEI (leading edge inflatable= nafukovací náběžná hrana) má oproti komorovému kitu pevnou konstrukci. Konstrukci tvoří vyztužené vzduchové kapsy, které se naplní vzduchem pomocí pumpy, která je u každého kompletního vybavení. Jedna velká kapsa je na náběžné hraně, která tvoří takzvaný bán a ostatní menší kapsy tvoří žebra kitu. Tyto menší kapsy jsou kolmé na náběžnou hranu. Dále se od komorového kitu liší tím, že je vyrobený z jednovrstvého materiálu, který je odolnější proti roztržení, ale na druhou stranu se bán může prorazit nárazem o zem anebo se může propíchnout. Hlavní výhodou tohoto kitu je jeho schopnost vydržet nafouknutým po celou dobu ježdění i po nárazu do vody.

Nafukovací kite má velice odlišnou konstrukci od komorového draka. Tento typ draka je vyroben z jednovrstvé polyesterové plachtoviny. Tento materiál, který je pevný, odolný vůči roztržení a má nízkou elasticitu, je proto ideální pro nafukovací draky. V místech, kde se kite nejvíce opotřebovává má další vyztužení. Náchylná místa k opotřebení jsou hlavně náběžná hrana a místa kde jsou uchyceny šňůry (Boyce, 2004).

## ***Nafukovací kite typu C***

Název nafukovacího kitu C je odvozen z jeho tvaru. C je v podstatě první nafukovací kite. Ten kdo chtěl v minulosti začít kitovat, mohl zvolit pouze komorový kite anebo nafukovací typ C. Typ C má čtyři šňůry nebo pět šňůr. To už záleží na přesném modelu a výrobci. Tento kite tvoří při letu hluboký oblouk. Oproti jiným typům obsáhne i menší větrnou škálu. Tento kite vyvíjí větší tah na baru, takže jezdec více cítí sílu kitu než oproti jiným kitům. Výhoda je, že se kite lépe a rychleji ovládá. Tento kite se doporučuje pro pokročilé jezdce, kteří chtějí jezdit freestyle. Díky tvaru C dokáže vytvořit větší sílu pro skoky, díky tomu má jezdec více času na natrénování triků. Dá se říci, že tento kite létá ideálně za ideálních podmínek, jakmile se změní větrné podmínky jeho depower systém je omezenější než u jiných typů. Pokud jezdec upřednostňuje kite typu C, měl by jich mít určitě víc, což je ekonomicky náročnější.

## ***Nafukovací kite typ Bow***

Anglicky označován jako Flat LEI (flat leading edge inflatable = „Plochá nafukovačka“). Bow kity přišli na trh v letech 2005—2006. Největší výhodou tohoto kitu je depower systém a bezpečnost, proto se doporučuje pro začátečníka. Další výhodou je

jednoduchý restart z vody, který začátečník jistě ocení. Pro pokročilé jezdce, kteří si chtějí užít unhooked triky se tento kite nedoporučuje, protože pokud jezdec vyskočí a vyhákne se z trapézu tak kite oproti typu C ztrácí svůj tah. Oproti nafukovacímu kitu C je tento drak pomalejší. Nevýhodou je složitější konstrukce, která není tak stabilní jako u ostatních kitů, proto se stává že kite může invertovat.

Toto je jeden z posledních tvarů v kiteboardingovém průmyslu. Bow kite se odlišuje svým plochým tvarem. Je to klasický čtyř-šňůrový nafukovací drak s tou výhodou, že má 100 % depower kapacitu. Tento typ obsáhne mnohem větší větrnou škálu. Například bow kite o velikosti 12 m<sup>2</sup> obsáhne větrnou škálu jako ostatní typy velikosti od 8 m<sup>2</sup> do 15 m<sup>2</sup>. Bow kite o velikosti 12 m<sup>2</sup> může být použit do větru o síle až 25 uzlů a bude mít výkonnost jako kite o velikosti 15 m<sup>2</sup> (Beaudonnat, 2006).

### ***Kite s hybridní konstrukcí***

Hybrid anglicky označován SLE (Supported Leading Edge = Podporování náběžné hrany) je kombinace kity typu C a Bow. Hybridní kity jsou přechodem mezi těmito typy. Hlavním rozdílem mezi hybridem a typem Bow je u odtokové hrany. Hybrid kite má tvar, který je konvexní, což znamená, že jeho tvar je vypouklý ven. Za to Bow kity jsou konkávní, což je přesný opak konvexnosti. Kite s hybridní konstrukcí kombinuje velký depower a snadný restart z vody, stejně jako u Bow kitů, ale hybridní kite si zachovává výkon. Nejmodernější hybridní konstrukcí je delta kite, který přišel na trh v roce 2008. Odtoková hrana je u tohoto hybrida rovná. Tento kite se používá na freeride a freestyle jako ostatní hybridy, ale je oblíbený také v kategorii speed race.

### **2.2.2 Bar**

Bar neboli řídítka jsou připojena ke kitu šňůrami. Bar je zhotoven z pevného materiálu (hliník, karbon, kompozity) a obalen pěnovým materiálem pro pohodlný úchop. Jezdec se drží tohoto baru a ovládá jím svůj kite. Přitáhnutím jednoho konce baru dojde ke změně směru kitu zprava doleva nebo naopak podle toho, jakou stranu přitáhnete. Je to jako u jízdy na kole (Křivan, 2009, str. 30).

Délka šňůr je většinou 25 metrů, ale může být i 20 metrů. Další důležitá část baru je chicken loop. Český ekvivalent je smyčka. Chicken loop je spojen s trapézem jezdce pomocí



háku, který je umístěný na trapézu. U chicken loopu se nachází pojistka proti vyháknutí z háku na trapézu.

Velice důležitá část baru je rychle vypínací bezpečnostní systém. Existují dva druhy bezpečnostního systému. První je umístěný na baru. Nachází se nad chicken loopem. Druhý je na leashi, viz dále. Pokud jezdec zatáhne za první pojistku, která je nad chicken loopem, tak kite ztratí tah a zůstane přichycen na leashi na páté šňůře anebo na čtvrté krajní šňůře. Záleží, jaký typ kitu jezdec používá.

Dále má bar depower systém, který je pro jízdu a pro povětrnostní podmínky velmi důležitý. Depower systém je dvojitá šňůra procházející barem. Díky tomu systému může jezdec regulovat sílu kitu. Podle manipulace s depower systémem si jezdec prodlouží nebo zkrátí přední šňůry a díky tomu může obsáhnout více větrných podmínek. Pokud se depower šňůra utáhne do maxima, může to ovlivnit ovládání kitu. Ovládání depoweru je snadné, záleží na typu baru a výrobci. Pro ovládání kitu jezdec pohybuje barem od sebe k sobě. Proto se na depower šňůrách nachází stopper ball, který zajišťuje zastavení baru na pozici, kterou si určí sám jezdec.

Depower systém pomohl zpopularizovat kiteboarding. Je zde mnoho typů depower systémů. Každá firma vyrábí různé druhy depower systémů. Všichni vyrábí lehce odlišný depower systém. Každý jezdec by měl porozumět svému depoweru, díky přečtení manuálu a absolvování tréninku s jeho kitem (Boyce, 2004).

### ***Dvoušňůrový bar***

Tento bar je většinou spojen s výukou začátečníků. Bar má dvě šňůry, které vedou k malému cvičnému kitu.

Drak je nejlépe řízen, když začátečník má obě dvě ruce na baru blízko koncům baru a ruce má natažené. Držení rukou ve vzduchu je extrémně unavující, protože krev je pumpovaná do rukou, takže čím dříve si začátečník vezme trapéz, tím lépe. Když je smyčka uprostřed na baru, tak se bar zahákne v trapézu. Toto umožňuje lepší řízení a navíc začátečník není tak rychle unavený. Kite je taky velmi dobře kontrolovaný jednou rukou. Jednoduchým přitáhnutím jednoho konce baru a prodloužením druhého (Currer & Barber, 2002).

### ***Tříšňůrový bar***

Tříšňůrový bar se používá u cvičných kitů. Jeho výhoda je ta, že začátečník má možnost řídit silnější kite. Třetí šňůra, která prochází barem, slouží jako bezpečnostní systém. Tento

bezpečnostní systém je podobný jako u barů, které se používají ke klasickým kitům. Student má možnost pochopit bezpečnostní systém v prvopočátcích výuky. Kite, který je řízen tříšňurovým barem má značnou sílu, i když se řadí do tréninkových kitů. Proto se může využít i k jízdě například na longboardu na silnici, kde není potřeba velkého tahu k pohybu.

Tříšňurový bar je používán spíše výjimečně a nikdy nebyl vyráběn významnějšími výrobci. Dvě šňůry se připojí k oběma stranám a třetí je připojena na odtokovou stranu uprostřed. Prostřední šňůra prochází barem, je uchycena za trapéz jak bezpečnostní systém (Křivan, 2009, str. 30).

### ***Čtyřšňurový bar***

Čtyřšňurový bar se používá u kitů, které jsou určeny pro jízdu. U předešlých barů, je kite většinou již navázán na šňůry od baru. U toho typu se jezdec musí naučit jak šňůry od baru navázat. Před každým ježděním si jezdec musí umět připravit draka sám. Na tomto baru jsou čtyři šňůry. Dvě zadní šňůry jsou připojeny na kraji baru a vedou k odtokové hraně a uprostřed baru vedou přední šňůry, které vedou skrz bar do chicken loopu. Pomocí chicken loopu si jezdec připevní bar na svůj trapézový hák.

Tento systém umožňuje okamžitou regulaci tahu kitu a konstantní přizpůsobení na stále se měnící větrné podmínky díky pohybování baru po středové šňůře. Pokud je bar blíže k jezdcovi, síla kitu se zvětšuje. Pokud jezdec bar drží dál od sebe, tah kitu se snižuje. Tento systém je nejvíce praktický a nejvíce využívaný. Tento systém dále nabízí alternativu řízení, že jezdec nemusí být stále připojen k trapézu. Dále tento systém přináší několik výhod:

- Rychlejší reakci kitu při řízení
- Možnost dělat triky jako je handle pass (předání baru z jedné ruky do druhé za zády)
- Větší větrný rozsah s porovnáním s dvoušňurovým barem (Beaudoonat, 2006).

### ***Pětišňurový bar***

Pětišňurový bar je v podstatě čtyřšňurový bar, ke kterému je připojena pátá šňůra. Ta je napojena uprostřed kitu buď na náběžnou, nebo odtokovou stranu. Při napojení kitu na odtokovou stranu dochází k přesunu výkonu na střed kitu, což vede ke zvýšení výkonu. Napojení páté šňůry k náběžné straně získáme depower. Pátá šňůra nám může také pomoci natočit kite na pravou nebo levou stranu, z které již lze lehce provést vodní start (Křivan, 2009, str. 31).

Pátá šňůra dále funguje jako bezpečnostní systém. Šňůra je připevněna na leash a umožňuje kitu ztratit tah, pokud jezdec uvolní první bezpečnostní pojistku nad chicken loopem. Pokud jezdec zatáhne za pojistku, tak kite odjede po páté šňůře a ztratí sílu a spadne na vodu. Kite je stále připevněn na leashi a pokud hrozí nevyhnutelné nebezpečí, tak jezdec může uvolnit druhou bezpečnostní pojistku na leashi. Pokud tak jezdec učiní, bar i kite uletí. Je šance, že jezdec nalezne své vybavení, ale většinou je značně poškozené.

### **2.2.3 Trapéz**

Trapéz slouží k uchycení kitu k jezdcovi, respektive uchycení předních šňůr, které jsou spojeny do chicken loopu k háku, který je na trapézu. Trapéz je tvořen z neoprenového materiálu. Hák je vyroben z kovu, protože musí být pevný. Téměř celý tah kitu je převeden do pasu a beder jezdce. Díky tomuto systému tento sport není jen o síle a jezdci mohou jezdit celé hodiny v kuse. Další důležitou součástí je handle (držák) na zadní straně trapézu. Tento držák je velice nápomocný při výuce, jelikož instruktor může držet začátečníka, ať už z důvodu aby zůstal na jednom místě a nepopocházel anebo například u kiteboardingu kdy si začátečník v prvopočátcích tréninku zkouší sílu kitu a vozí na vodě pomocí svého těla.

Použití vhodného trapézu závisí jednak na preferencích jezdce, a jednak na jeho stylu ježdění. Sedací trapéz preferují většinou jezdci pro freeriding, odpadá zde problém s případným posouváním trapézu nahoru po bundě. Jezdci věnující se freestyly, trikům a skokům zase většinou používají bederní trapéz – důležitá je výška těžiště jezdce zejména ve vzduchu. Bederní trapéz nechá jezdce větší váhu níže a nedochází ke ztrátě stability ve vzduchu. Trapéz musí být správné velikosti a opatřen kitorským hákem, který je pevnější než například hák pro windsurfing. Trapéz by měl být zejména pohodlný a skutečně rovnoměrně rozkládat síly generované kitem do celého trapézu a přenášet je na tělo kitera (Kosař, 2008).

### **2.2.4 Pumpa**

Leash je nedílnou součástí nafukovacího kitu. Pumpa se většinou nekupuje zvlášť, ale je v základním balení každého nafukovacího kitu. Na pumpě je důležitý provaz, který má na konci kuličku anebo karabinu, záleží na výrobci. Karabina či kulička se zahákne uprostřed kitu za poutko a jezdec může začít nafukovat, aniž by kite uletěl. Kity se nafukují podle

velikosti. Po nafouknutí by měl být kite pevný. Jezdec rozpozná dobře nafouknutý kite dvěma způsoby a to je buď manometrem anebo hmatem. Manometr je ideální pro začátečníky, kteří si jen zkontrolují číslo.

### **2.2.5 Leash**

Leash je elastické lano. První konec je připevněn u chicken loopu a druhý konec je na trapézu. Leash má tři funkce. První funkce je ta, že pokud jezdec použije první bezpečnostní pojistku nad chicken loopem tak kite ztrácí tah a padá k zemi, ale stále zůstává připojen na leashi. Když jezdec uvolní první pojistku s nafukovacím kitem, tak to neznamená vždy, že je jezdec v nebezpečí. Je to i alternativa klasického přistání kitu. Pokud jezdec nemá partnera anebo někoho jiného, kdo má zkušenosti s přistáváním kitů, může použít tuto pojistku u chicken loopu a sám přistane. Druhá funkce, která je jistě pro jezdce nepříjemnější je to, že když se jezdec nachází v nesnázích a kite je pro něj stále nebezpečný a ani první bezpečnostní pojistka nezafungovala tak, jak chtěl, tak použije pojistku, která je na leashi. Málokdy se stává, aby jezdec použil i tuto pojistku. V momentě kdy odpojí leashovou pojistku tak kite uletí. Třetí často využívaná funkce je pro jezdce, kteří zkouší unhook triky a skoky. Tito jezdci se vyháknou z trapézu a drží kite pouze v rukách, aby mohli skočit trik, který toto vyžaduje. V momentě nezdaru a puštění baru je kite stále připojen na leashi. Pokud ale jezdec využívá tuto funkci, tak konec leashe, který je za normálních okolností připojen na speciálním místě u chicken loopu, si připevňuje jezdec na jiné místo a leash přidělá napevno, takže ztrácí svoji první funkčnost.

### **2.2.6 Kiteboard**

Tato deska je v České republice nejčastější. Kiteboard je vyroben ze dřeva a laminátu. Jádro je ze dřeva, proto je prkno dostatečně pevné. Laminát tvoří povrch prkna. Prkno se nepotopí, ale nemá tak velký vztlak, aby udrželo jezdce na hladině, když není v pohybu. Na spodní hraně v každém rohu je ploutvička. Tyto ploutvičky udržují směr jízdy. Uprostřed prkna na horní straně je madlo na chycení. Toto madlo je důležitou součástí prkna, hlavně pro začátečníky. Když jezdec vchází do vody, tak řídí kite jednou rukou a v druhé ruce drží prkno za toto madlo. Nejdůležitější součástí prkna je vázání, takzvané pady. Tyto pady slouží k uchycení nohou. Pady se liší od klasického vázání tím, že z nich lze vypadnout. Pro

začátečníka je velice důležité, aby nebyl připevněn k prknu na pevně. Pokud začátečník chybuje a vypadne z prkna, tak se nejdříve musí postarat o kitem, a pak se může vrátit k prknu pomocí bodydragu (jízda bez prkna s využitím svého odporu těla). Nejčastějším typem kiteboardu je twintip. Twintip je na obou stranách stejný. Na kitem se jezdí ze strany na stranu, takže toto prkno je ideální pro začátečníky.

### ***2.2.7 Kite surfboard***

Je jednosměrné prkno, které je velmi podobné klasickému surfboardu na surfování. Design kitesurfboardu vychází z velké části z technik užívaných při výrobě běžných surfboardů. Při konstrukci klasických surfboardu tvoří jádro polyuretanová (PU) či polystyrenová (EPS) pěna vyztužená dřevem. Používání PU čelí v poslední době kritice, jelikož nadměrně zatěžuje životní prostředí. Tudíž je při výrobě častější používání EPS, které z velké části obsahuje vzduch a tudíž má nižší váhu a snadněji se ovládá. Na tyto základy staví kitesurfboard také pady, které poskytují vyšší stabilitu při tvrdých dopadech na vodní plochu. V porovnání se surfboardem je kitesurfboard o polovinu tenčí a o několik centimetrů užší. Důvodem je to, že přítomnost kitem usnadňuje pohyb po vodní hladině a tudíž není třeba se spoléhat na kinetickou sílu vln. Kitesurfboardy se vyrábí v nejrůznějších tvarech a při výběru by si měl jezdec vybírat podle toho, jaký styl jízdy upřednostňuje. Pokud se bude spoléhat na sílu dodanou kitem, bude vhodnější menší kitesurfboard a podobně bude vhodnější větší kitesurfboard, pokud se nebude spoléhat na sílu kitem. Pokud chce jezdec jednosměrné prkno, nemusí kupovat prkno vyrobené přesně pro kiteboarding. Spousta jezdců využívá klasických surfboardu.

### ***3.2.8 Hydrofoil***

Hydrofoil se svoji vrchní částí, na kterém jezdec stojí, se podobá surfboardu a raceboardu. I uchycení nohou je velice blízké těmto prknům, dále také záleží, jaký jízdní styl jezdec upřednostňuje anebo jakého výrobce zvolí. Nejhlavnější rozdíl mezi klasickými prkny a hydrofoilem je ve spodní části, kde je uchycení pro ploutev. Tato ploutev se skládá z nohy, která může mít délku až jeden metr a spodní částí, která je kolmá na nohu. Od klasických prken, tato ploutev nese celou váhu jezdce. Díky tomu je minimalizován odpor prkna, protože odpor tvoří pouze průřez nohy a tloušťka spodní částí. Spodní část nohy je tvořena dvěma

částmi. Přední křídlo o větší ploše zvedá jezdce na hladinu a zadní slouží jako stabilizátor směru. Výhodou tohoto systému je velký úhel stoupání proti větru a vysoká rychlost. Díky malému odporu jsou větší možnosti pro jízdu ve slabém větru s menším drakem než u klasických prken. Nevýhoda je udržení stability ve více směrech. Při rozjetí začne prkno vyjíždět nahoru. Jezdec musí reagovat, přenesením váhy na přední nohu. Toto je zásadní rozdíl od klasických prken. U hydrofoilu je větší citlivost přenesení váhy mezi patou a špičkou. Při špatném přenesení váhy následuje pád.

### ***2.2.9 Raceboard***

Raceboard, jak název napovídá se používá na závodění. Prkno je rozměrnější nežli surfboard do vln, ale konstrukčně podobné. Rozdílná je plocha a velikost ploutviček. Díky dlouhým ploutvičkám na spodní straně prkna, dobře stoupá a jde s ním dosáhnout vyšších rychlostí než s twintipem. Je použitelný i při slabším větru, ale pouze s velkými kity. Při jízdě se přenáší síla do ploutviček místo hrany, poloha nohou je poté více na plocho. Tento typ prkna by se měl objevit na Olympijských hrách mládeže v Buenos Aires v roce 2018.

### ***2.2.10 Snowkiteboard***

Na první pohled, by se mohlo zdát, že snowboard a snowkiteboard je stejný, ale opak je pravdou. Je zde mnoho rozdílů, ve kterých se odlišují. Hlavní rozdíl mezi snowkiteboardem a klasickým snowboardem je v radiusu na zadní hraně (backside). Klasický snowboard má menší radius a nutí jezdce dělat oblouky při rovné jízdě. Snowkiteboard má například 13 m oproti obvyklým 9 m. Díky tomu je jízda stabilnější, rychlejší a méně namáhavá. Vzhledem ke směru jízdy, kde jezdec jezdí ze strany na stranu, má snowkiteboard tvar twintipu. To znamená, že na obou stranách je prkno stejné. Šířka klasického snowboardu a snowkiteboardu je podobná. Délku snowkiteboardu volí jezdec podle své výšky, stejně jak je tomu u snowboardu.

### ***2.2.11 Mountain board***

Mountain board je deska na velkých nafukovacích kolečkách. Toto prkno je kombinací skateboardu a snowboardu. Původně vznikl mountain board jako letní varianta

snowboardingu v Coloradu v USA. Hlavní odvětví, kde se uplatní mountain board je sport zvaný mountainboarding. Jedná se o sjíždění z kopce dolů. Existují různé disciplíny jako freestyle, freeride, slalom a další styly.

Currer (2002) uvádí, že mountainboarding vychází z podobného základu jako kitesurfing a také, že velká řada jezdců využívá kitesurfing jako přípravu na mountainboarding. Také doporučuje nepodcenit přípravu v ohledu ochranných pomůcek, na jejichž užívání klade velký důraz, jelikož riziko a rozsah poranění, která mohou nastat na souši je vyšší, nežli na vodě.

### **2.2.12 Buggy**

Nejpohodlnější a nejbezpečnější vozítko pro pohyb na pevném povrchu. Jedná se o speciálně konstruovanou tříkolku — buggy pro tento sport. Řídí se nohama, těžiště má co nejnižší a díky nízkému odporu jezdí velmi rychle. Ideální povrch je udusaný písek, posekaný trávník, ale je možné využít například i asfaltové či betonové plochy, polní cesty atd. Buggy překoná hravě i terénní nerovnosti, nevyžaduje tak kvalitní povrch jako mountain board nebo brusle. Před případným nákupem vaší osobní buggyny musíte předběžně vědět, v jakých podmínkách a jakým stylem budete jezdit. I tady se setkáváme s různými typy buggyn. Například široká kola mají plochý profil pro větší stopu, aby zvládla měkké písčité terény i drsnější povrchy. Druhý extrém jsou široké osy kol. Podstatně prodlouží a rozšíří dráhu buggyny, což zabraňuje podklouzávání ve vysoké rychlosti, a to rovněž zvyšuje možnost stoupání proti větru. I s tříkolkou se dají trénovat různé triky — jízda po dvou kolech, jízda pozadu, otočky smykem, ale také i kotrmelce s buggynou. Vzhledem k malému odporu postačí kity menší velikosti od cca 2,5 do 5 m<sup>2</sup>. Převažuje ovládání pomocí tyček — handles, ale jízda s barem je také možná (Křivan, 2009, str. 17).

Nejmodernější tříkolky jsou vyrobeny pro extrémnější používání, zvláště pro rychlostní závodění a skákání nebo pro freestyle. Závodní tříkolky mají širší zadní nápravu a upravený úhel koleček tak, aby tříkolka měla dobrou stabilitu ve vysoké rychlosti. Tříkolky pro freestyle jsou kratší, rychleji se ovládají a jsou odolnější při dopadu. Existuje mnoho doplňků a různých příslušenství, které je možno dokoupit pro úpravu tříkolky tak, aby odpovídala terénu. To znamená, že standardně vyrobená tříkolka se dá upravit jak pro začátečníka, tak i pro pokročilého (Boyce, 2004).

### **2.2.13 Doplnkové vybavení**

Vždy záleží na jezdcí, co potřebuje jako doplňkové vybavení. Toto vybavení jezdec nepotřebuje k samotnému powerkitingu. Jde spíše o vybavení, které zajišťuje větší bezpečí nebo správnou termoregulaci. Mezi doplňkové vybavení mohou patřit helmy a různé další chrániče. Dále zde můžeme zahrnout neopreny a další neoprenové oblečení. K doplňkovému vybavení patří i board leash. Board leash slouží k uchycení prkna k jezdcí. Existují různé typy board leashů. Většina jezdců ať pokročilí nebo začátečníci ho nepoužívají. Dle mého názoru je board leash velice nebezpečný.

Za to Ian Currer (2002) uvádí, že veškerá prkna s úchyty na nohy musí být propojena s jezdcem za pomoci tzv. leash. To slouží jako pojistka, která předchází ztracení prkna a usnadňuje zpětné nastoupení na prkno v případě pádu. Délka leashe by měla být okolo dvou metrů a mít karabinovou úchytku, kterou lze ovládat jednou rukou. Běžně se leash uchytává v oblasti kotníku, ale v poslední době se stává populárnější uchytávání na trapézy z důvodu snazší dosažitelnosti. Krátký leash může způsobit zadrhávání o nohy v případě přenášení a moc dlouhý leash sebou nese nebezpečí zamotání či nárazu do vracejícího se prkna.

## **2.3 Podnikání**

Podnikání je charakterizováno několika podstatnými rysy:

- Základním motivem podnikání je snaha o zhodnocení vloženého kapitálu, což znamená v drtivě většině případů dosažení zisku jakožto přebytku výnosů nad náklady.
- Zisk se docílí uspokojováním potřeb zákazníka. V centru pozornosti podnikatele je zákazník s jeho zájmy, požadavky, potřebami, preferencemi atd.
- Potřeby zákazníků uspokojuje podnikatel svými výrobky a službami prostřednictvím trhu, což vede k tomu, že musí čelit riziku. Snahou podnikatele je sledovat takovou strategii a politiku, která by riziko snížila na přijatelnou úroveň. To, co se v daném případě považuje za ještě přijatelné riziko, závisí na konkrétních okolnostech, předmět podnikání, dynamie okolního světa a v neposlední řadě na i osobním založení podnikatele. Jako obecná tendence se prosazuje snaha většiny podnikatelských subjektů o minimalizaci rizika.



- Pro jakékoliv podnikání je charakteristické, že na jeho počátku vkládá podnikatel svého podniku kapitál, a to vlastní nebo vypůjčený. Velikost tohoto kapitálu je značně diferencován a závisí jak na předmětu podnikání, tak i na jeho rozsahu. Majitel kiosku s občerstvením potřebuje menší kapitál než klenotník a ten zase menší než výrobce automobilů (Synek & Kislingerová, 2010, str. 3).

Schwartzhoffová (2010, str. 23) uvádí, že podnikání obsahuje hledání, objevování a využívání podnikatelských příležitostí k vyplňování mezer na trhu, podnikatelská rozhodnutí o znovurozdělení disponibilních zdrojů, překonávání tradičních stereotypů - iniciaci a zavádění nových řešení, ochotu a připravenost podnikatele převzít nevyhnutelné podnikatelské riziko spojené s možným ekonomickým neúspěchem.

Podle zákona č. 455/1991 Sb. o živnostenském podnikání je to soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených tímto zákonem.

Pro správné pochopení je třeba doplnit dílčích pojmů použitých v definicích:

- Soustavnost - znamená, že činnost musí být vykonávána opakovaně a pravidelně, ne příležitostně;
- Samostatnost - je-li podnikatelem fyzická osoba, jedná osobně; právnická osoba jedná prostřednictvím svého statutárního orgánu;
- Vlastní jméno - právní úkony činí podnikatel fyzická osoba svým jménem a příjmením, právnická osoba svým názvem (obchodní firmou)
- Vlastní odpovědnost - podnikatel (fyzická i právnická osoba) nese veškeré riziko za výsledky své činnosti
- Dosažení zisku - činnost musí být vykonávána s úmyslem docílit zisku (nemusí být však dosažen) (Srpková, Řehoř, & kolektiv, Základy podnikání, 2010, str. 20).

Pro účely méj analyzy východisek pro podnikání v oblasti powerkitingu se inspiroji strukturou podnikatelského plánu. Tato struktura obsahuje informace, které mi pomohou efektivně zjistit, jaké východiska existují.

## 2.4 Struktura podnikatelského plánu pro powerkiting

Podnikatelský plán je písemný dokument zpracovaný podnikatelem, který popisuje vnější a vnitřní faktory spojené s podnikáním. Podnikatelský plán nám pomáhá posoudit reálnost a životaschopnost našeho nápadu. V podnikatelském plánu bychom se měli zaměřit na otázky: kde jsme, kam se chceme dostat a jak se tam dostaneme (Srpková, Řehoř, & kolektiv, Základy podnikání, 2010).

Lze ho popsat těmito dílčími charakteristikami: popisuje a kvantifikuje podnikatelské cíle a prostředky k jejich dosažení, představuje implementaci strategie, je taktickým plánem činnosti a současně prostředkem získávání kapitálu, napomáhá při stanovení životaschopnosti podniku na cílovém trhu, poskytuje podnikateli vodítko pro plánovací činnost, slouží jako důležitý nástroj při získávání finančních zdrojů. S posledními uvedenými aspekty souvisejí i dvě úlohy podnikatelského plánu:

**a) externí** - nástroj komunikace- tj. úloha komunikační

**b) interní** - pro plánování a koordinování firemních aktivit tj. úloha řízení (Schwartzhoffová, 2010, str. 53).

CzechInvest (2005) popisuje podnikatelský plán pouze jako dokument, který pomůže zaujmout investora nebo banku za účelem rozvoje podnikatelské myšlenky. Dále uvádí, že nezáleží na tom, jestli firma existuje a potřebuje kapitál na další růst anebo je to jen myšlenka v hlavě.

Podle Fotra (1999, str. 6), náplň podnikatelského plánu by měl obsahovat tyto základní části:

- realizační resumé;
- charakteristiku firmy a jejích cílů;
- organizaci řízení a manažerský tým
- přehled základních výsledků a zároveň technicko-ekonomické studie;
- shrnutí a závěry;
- přílohy

Schwartzhoffová (2010, str. 55 - 56) navrhuje tuto strukturu podnikatelského plánu:

- Titulní strana, představení firmy
  - Název a sídlo společnosti

- Jméno (adresy) společníků
- Předmět podnikání
- Prohlášení o potřebě financování
- Prohlášení o důvěrnosti zprávy
- Exekutivní souhrn, tj. souhrn celého podnikatelského plánu
- Analýza odvětví
  - Vyhledky do budoucna a vývojové trendy
  - Analýza konkurence
  - Segmentace trhu
  - Předpověď budoucího vývoje oboru
- Popis společnosti
  - Výrobek/ služba
  - Velikost, počet a kvalifikace zaměstnanců
  - Vybavení – stroje, zařízení, know-how
  - Podnikatel/společníci/jednatel a jejich kvalifikace
- Výrobní plán
  - Výrobní proces (obchodní plán)
  - Závody
  - Stroje a zařízení
  - Dodavatelé
- Marketingový plán
  - Ceny
  - Distribuce
  - Propagace
  - Kontrola
- Organizační plán
  - Forma vlastnictví
  - Organizační struktura
  - Společníci/akcionáři
  - Pravomoci šéfů
  - Úkoly a zodpovědnost členů vedení
- Hodnocení rizik
  - Stanovení slabých stránek

- Nové technologie
- Krizový plán
- Finanční plán
  - Plánovaný výkaz zisků a ztrát (výsledovka)
  - Plánovaná rozvaha
  - Plán peněžních toků (cash flow)
  - Soustava finančních ukazatelů

Vzhledem ke skutečnostem, že neexistuje zavazující právní úprava, která by stanovovala strukturu podnikatelského plánu, jsem zvolil pouze ty části podnikatelského plánu, které jsou relevantní pro můj záměr a pomohou mi vytvořit efektivní analýzu východisek pro podnikání v oblasti powerkitingu.

### ***2.4.1 Analýza konkurence***

V malém ekonomickém výkladovém slovníku se konkurence definuje jako hospodářská soutěž mezi výrobci zboží (konkurence nabídky) nebo spotřebiteli (konkurence poptávky). Konkurence může existovat a volně působit pouze v tržním hospodářství (Fialová, 2000).

Jestliže daný podnik má dosáhnou konkurenční výhody, musí si vybrat typ konkurenční výhody, o kterou bude usilovat a rozsah, v němž ji chce získat. Často se totiž stává, že daný podnik vůbec žádnou konkurenční výhodu nemá (Porter, 1993).

Máme různé typy konkurence jako například dokonalá konkurence, která je velmi vzácná. Znaky dokonalé konkurence jsou, že prodávané zboží je identické, existuje velký počet spotřebitelů, výrobci vyrábějí jen tolik, kolik potřebuje trh, existují úplné informace o trhu. Opakem dokonalé je nedokonalá konkurence. Trh je ovládán monopolem nebo regulován vládou. Konkurence, která vede ke snižování cen se nazývá cenová konkurence. Jedná se hlavně o trh, kde vládne oligopol. Oproti tomu trh s monopolem je nazýván necenovou konkurencí (Fialová, 2000).

### ***2.4.2 Marketingový plán***

Marketingový plán je považován za strategický plán podniku. Vyznačuje jakým, způsobem se podnik hodlá prosadit na trhu oproti konkurenci. Plán musí zohledňovat rozdíly

v marketingu při vstupu podniku na trh, jeho stabilizování na trhu a následný marketing pro úspěšné fungování stabilního podniku na trhu z dlouhodobého hlediska.

Tato část objasňuje, jakým způsobem budou výrobky nebo služby distribuovány, oceňovány a propagovány. Jsou zde uvedeny rovněž odhady objemu produkce nebo služeb, ze kterých lze následně odvodit odhad rentability podniku. Marketingový plán bývá často investory považován za nejdůležitější součást zajištění úspěchu podniku (Koráb, Peterka, & Režňáková, 2007, str. 38).

Marketingový plán, který je dobře postavený a vytvořený může zajistit úspěch v podnikání. Je důležitý pro sladění všech marketingových a propagačních aktivit. Marketingový plán popisuje kroky, které firma musí provést, aby splnila své cíle. Napomáhá zvýšit zisk i obrát, může motivovat zaměstnance, a také poskytuje pocit kontroly nad všemi našimi aktivitami.

Je třeba si proto zvolit vhodné marketingové nástroje (takzvaný marketingový mix), které využijeme k tomu, abychom dosáhli svých cílů. Marketingový mix spojuje čtyři základní marketingové nástroje:

- výrobek
- cenu
- propagaci
- distribuci

### ***Produkt***

Produkt tvoří podstatu nabídky na trhu a uspokojuje potřeby zákazníka. Hlavní otázky spojené s produktem jsou, jaký produkt bude nabízen, jaké vlastnosti bude mít a které další služby s tím budou spojeny. U produktu je důležité si stanovit v jakém objemu a sortimentu bude vyráběn.

Produkt na trhu má svoje fáze zralosti. K produktu, který je uveden na trh, věnujeme jinou pozornost než produktu, který na trhu působí delší dobu. Podle fáze zralosti upravujeme i jiné nástroje jako je cena nebo propagace.

## ***Cena***

Cena je nepružnější nástroj v marketingovém mixu. Je možné ji libovolně měnit a ovlivňovat tak zákazníky. Je také považována za nejviditelnější nástroj vytvářející tržby.

Při stanovování prodejní ceny musíme zvažovat více faktorů, jako například výše nákladů jednoho výrobku, cenová politika konkurence, cenová elasticita, ceny poskytované maloobchodem nebo velkoobchodem, platební podmínky a státní politiku cenové regulace.

Cenovou strategii volíme podle toho, zda podnik přichází na trh nebo jen uvádí nový výrobek, podle toho tedy jaké postavení má podnik na trhu. Dalším činitelem je zda se jedná o relativně běžné zboží nebo ne. Pokud se jedná o zboží nedostatkové nebo dlouhodobě očekávající stanovuje se vyšší cena a po uplynutí času se cena snižuje. Na cenu má také vliv značka produktu nebo firmy. Často se také využívají tzv. psychologické ceny jako Baťovské ceny nebo vliv referenčních skupin.

Rozlišujeme několik způsobů stavení cen – nákladově orientovaná cena, cena orientovaná na konkurenci, cena dle hodnoty vnímané zákazníkem, cena orientovaná na poptávku, smluvní cena, konkurzní cena, strategie „skimming“ a strategie psychologické ceny.

S cenou také souvisí slevy, které jsou u populace velmi populární. Ty mohou mít různou formu jako slevy množstevní, platební, kumulativní množstevní slevy, slevy na dopravu, konkurenční tržní slevy, prémie či bonusy.

## ***Distribuce***

Distribuce je další nástroj v marketingovém mixu. Je považovaná za místo neboli cestu, jak se zákazník ke zboží dostane. Navazuje na logistiku prodeje. Hlavní distribuční kanály představují velkoobchod a maloobchod nebo přímá distribuce zákazníkům. S volbou distribučního kanálu souvisí logistické aspekty distribuce, jde hlavně o otázky způsobu prostředků dopravy, optimalizace dopravních cest, dodací podmínky, řízení zásob a ochrana zboží během dopravy. Distribuční kanály také odpovídají stanové ceně.

Mezi formy prodeje řadíme: obchodní domy, řetězové obchody, supermarkety, hypermarkety, nákupní střediska, diskontní obchody, prodejní družstva, ambulantní obchody, cash and carry, obchodní prostředníky, importní velkoobchody, autorizovaní dealeři, nákupčí dovozu a další.

Distribuce se zaměřuje také na určitý sortiment, který bude poskytován. Rozděluje se na masový způsob distribuce, výběrový způsob, které nevyhledáváme každý den a distribuce, která nabízí zboží nakupované pouze několikrát za život tedy výhradní.

Hlavním cílem tohoto nástroje je určit distribuční místo tak, aby zákazník mohl obdržet výrobek nebo službu v době, kdy se rozhodne si jí zakoupit. Zákazník musí být spokojen, což znamená v co nejkratším čase na konkrétním místě. Je důležité plánovat do budoucna a počítat jak s konkurencí, tak s náklady.

### ***Propagace***

Marketingová propagace, též také komunikační mix je způsob jakým oslovíme kupujícího. Slouží k informování o firmě nebo produktu nebo celé její nabídce.

V komunikačním mixu se nejčastěji používají tyto nástroje – reklama, podpora prodeje, public relations, přímý marketing, osobní prodej. Komunikační mix lze libovolně kombinovat nebo vybírat jen některé nástroje.

Do propagace také patří výběr komunikační strategie. Strategie pomocí tlaku spočívá v přesvědčování distribučních článků a k prosazování produktu. Nejčastěji se jedná o podporu prodeje nebo osobní prodej. Další strategie je pomocí tahu, který se charakterizuje stimulací poptávky skrz působení přímo na zákazníka. Komunikačními nástroji strategie tahu je reklama nebo public relations. Jedná se většinou o zboží značkové.

### ***2.4.3 SWOT analýza***

„SWOT analýza je jednoduchý nástroj zaměřený na charakteristiku klíčových faktorů ovlivňujících strategické postavení firmy. Je přístupem, kterým umožňuje konfrontaci vnitřních zdrojů a schopností firmy se změnami v okolí“ (Srpková, Řehoř, & kolektiv, Základy podnikání, 2010, str. 132).

Zjišťují se zde silné stránky (Strengths), slabé (Weaknesses) a dále pohled na příležitosti (Opportunities) a hrozby (Threats). Slabé a silné stránky jsou považovány za interní faktory. Máme nad nimi kontrolu a můžeme je samy ovlivňovat. Hrozby a příležitosti jsou naopak faktory externími, můžeme na ně reagovat, ale nemůžeme je přímo ovlivňovat.

#### **2.4.4 Finanční plán**

Finanční plán transformuje předchozí části podnikatelského záměru do číselné podoby. Prokazuje reálnost podnikatelského záměru z ekonomického hlediska. Výstupy finančního plánu tvoří zejména plán majetku a zdrojů (zahajovací rozvaha), plán nákladů, plán výnosů, plánový výkaz zisku a ztráty, plánová rozvaha, plán peněžních toků, výpočet bodu zvratu, hodnocení efektivnosti, plán financování (Srpková, Řehoř, & kolektiv, 2010, str. 65).

Další bod, který se u finančního plánu doporučuje, je vytvořit výpočet bodu zvratu. Bod zvratu znamená zjistit minimální množství produkce tak, aby firma nebyla ve ztrátě.

Cílem finančního plánu je zjistit předběžný obrát, udržení kontroly nad financemi a předběžné zjištění finančních rizik.

#### **2.4.5 Popis podnikatelského záměru (příležitosti)**

Úspěch podnikatelského záměru závisí na mnoha faktorech. V podnikatelském záměru se musí přijít s nabídkou, kterou zákazník potřebuje. Může se jednat o nový produkt či službu, které nemají konkurenci, ale to se často nestává. Většinou jde o produkt či službu, které na trhu konkurenci mají, a v dnešní době je konkurence vysoká. Aby náš podnikatelský záměr měl úspěch, musí být výrobek či služba lepší než konkurentů. Kvalitně zpracovaný záměr má velký vliv na získání kapitálu potřebného k realizaci našeho projektu a výrazně ovlivňuje investory.

Při čtení této kapitoly se čtenář musí dozvědět, jaké jsou současné možnosti zákazníka řešit určitý problém a jaké nové možnosti řešení problému přinese náš výrobek nebo naše služba. V rámci popisu podnikatelské příležitosti se zaměříme zejména na:

- popis produktu (výrobku nebo služby);
- konkurenční výhodu produktu;
- užitek produktu pro zákazníka (Srpková, Svobodová, Skopal, & Orlík, 2011, str. 16).



### **3 CÍL PRÁCE**

Hlavním cílem této práce je analýza východisek pro zahájení podnikání v powerkitingu v České republice.

Dílčí cíle mojí práce jsou analýza legislativy v oblasti powerkitingu, analýza stávajících společností zabývajících se powerkitingem, mapování vhodných lokací, vstupní náklady, přehled dodavatelů powerkitingu, vyhlídky do budoucna.

## 4 METODIKA

Přehled poznatků byl zpracován na základě literární rešerše. Vycházím zde z odborné literatury a článků. Výsledná část je zpracována pomocí analýzy a syntézy, také jsem zde využil metodu srovnávání a introspektivní metodu.

### *Literární rešerše*

Na základě literární rešerše jsem zpracoval kapitolu Přehled poznatků. Z elektronických zdrojů a tištěných publikací, jsem se snažil čerpat co nejvíce informací. Odborná literatura zabývající se powerkitingem v České republice není dostupná, proto jsem se musel obrátit na Google.books.com a na zahraniční obchody, kde jsem si zakoupil tuto zahraniční literaturu — The Ultimate Book of Powerkiting and Kiteboarding, Kiteboarding Vision, Kitesurfing: The Complete Guide.

### *Srovnávání*

Metoda srovnávání byla využita v kapitole Analýza současných firem. Prvním kritériem pro srovnání současných firem bylo, zda se zaměřují na všechny typy powerkitingu (kiteboarding, snowkiting, landkiting). Dalším kritériem byla délka kurzů a jejich cena. Posledním kritériem pro srovnání bylo místo, kde nabízejí firmy své kurzy.

Kapitola Mapování lokací vhodných pro powerkiting je také zpracována metodou srovnávání, kde jsou stanovena kritéria — povětrnostní podmínky (síla větru a směr), dostatek otevřeného prostoru a geografické podmínky. Srovnávání bylo zaměřeno pouze na místa v České republice.

### *Introspektivní metoda*

Poprvé jsem se dozvěděl o powerkitingu v roce 2008. Tento sport mě zaujal, protože se řadí mezi adrenalinové sporty. I přes finanční náročnost tohoto sportu jsem se sám přihlásil na kurz kiteboardingu od firmy Harakiri v červnu roku 2010. Kurzu jsem se zúčastnil v Polsku na poloostrově Hel. Po pěti dnech kurzu jsem se naučil kitovat. Na konci kurzu mně byla nabídnuta spolupráce. Na jaře v roce 2011 jsem absolvoval interní školení od firmy Harakiri, díky němuž jsem se stal instruktorem powerkitingu. Jako instruktor powerkitingu se zaměřuji na kiteboarding, protože je to můj nejoblíbenější typ powerkitingu. Od roku 2011 každé letní prázdniny působím jako instruktor kiteboardingu pro firmu Harakiri v Řecku na ostrově Lefkáda. Na Lefkádě působím jako vedoucí instruktorů, takže mám zodpovědnost za ostatní

instruktory, vybavení a průběh výuky. Za celou dobu svého působení jsem se dozvěděl informace o vybavení, a jak správně provádět výuku powerkiting.

Každý rok se pořádá Kitefest na Nových mlýnech, jehož jsem pravidelným účastníkem. Zde se prezentuje většina firem zabývajících se powerkitingem.

## 5 VÝSLEDKY A DISKUSE

### 5.1 Legislativa v oblasti powerkitingu

Pokud chceme začít podnikat v powerkitingu musíme si být vědomi legislativních a administrativních požadavků, které se musí dodržovat. Při zakládání podnikání musíme postupovat systematicky a dle zákonů.

V České republice je možné podnikat jako osoba samostatně výdělečně činná (OSVČ), která může být buď fyzická, nebo právnická osoba. Problematiku živností a živnostenského podnikání upravuje zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání. Všechny formy obchodních společností řeší Zákon o obchodních korporacích č. 90/2012 Sb.

Zákon o obchodních korporacích upravuje základní podmínky fungování obchodních korporací – od jejich založení, přes rozložení vnitřní struktury orgánů, odpovědnosti členů těchto orgánů, činnosti v rámci koncernů až po jejich zrušení. Přesto v jeho textu nenalezneme všechny tyto podmínky. Některé jsou řešeny na obecnější úrovni v Novém občanském zákoníku č. 89/2012 Sb., jiné naopak na úrovni specifitější ve zvláštních zákonech (např. v zákoně o přeměnách obch. společností či v zákoně o veřejných rejstřících) (Zákon o obchodních korporacích, 2014).

Každý začínající podnikatel je při výběru právní formy podnikání ovlivněn konkrétními situacemi. Příkladem může být výše počátečního kapitálu, pevnost rozhodnutí přijmout zodpovědnost za riziko spojené s podnikáním, případně počet osob, které chtějí podnikat. Na základě těchto faktorů jsem vybral dvě optimální formy podnikání v oblasti powerkitingu — živnostenské oprávnění a společnost s ručením omezeným.

K provozování kurzů powerkitingu není v České republice zapotřebí licence. V zahraničí je licence nutností. Hlavní organizací poskytující licenci pro výuku powerkitingu je společnost IKO. S touto společností dále spolupracují firmy PASA, VDWS, BKSA, FEV, FAV, FFVL & BPJEPS, které mohou vydávat licenci pro powerkiting.

#### 5.1.1 Licence IKO

IKO je přední světová powerkitingová společnost, která se zaměřuje na výuku powerkitingu, propagaci bezpečného provozu a usilování o dosažení nejvyšších

bezpečnostních standardů v tomto odvětví. Cílem IKO je dosáhnout co nejvyšší kvality ve výuce.

IKO napomáhá svým členům tím, že spolupracuje pouze se školami, které poskytují kvalitní výuku a striktně dodržují bezpečnostní opatření. Dále také poskytuje jezdcům profesionální trénink, takže se z nich mohou učit uznávané kapacity ve svém oboru a publikuje recenze a profily instruktorů, aby si jezdci mohli lépe zvolit svého instruktora a místo výuky.

### ***5.1.2 Živnostenský list***

Podle zákona č. 115/2001 Sb., o podpoře sportu, v platném znění, je za sport možno považovat všechny formy tělesné činnosti, které si prostřednictvím organizované i neorganizované účasti kladou za cíl harmonický rozvoj tělesné i psychické kondice, upevňování zdraví a dosahování sportovních výkonů v soutěžích všech úrovní. Vzhledem k tomu, že u činností jako je snowkiting a kiteboarding je kladen důraz především na rychlost, adrenalin a napětí, nelze tyto činnosti považovat z obecného hlediska za sportovní a tělovýchovnou činnost.

Živnostenský úřad v Brně je toho názoru, že s ohledem na tuto skutečnost a s přihlédnutím k dikci zákona č. 115/2011 Sb. výše zmíněné činnosti nelze zařadit do vázané živnosti — Poskytování tělovýchovných a sportovních služeb v oblasti, ale domnívají se, že svým charakterem spadají do volné živnosti, obor č. 117 Pořádání kulturních produkcí, zábav a provozování zařízení sloužících k zábavě, stejně jako provozování například bungee jumpingu nebo bungee trampolíny.

Dle stávající právní úpravy by se tedy jednalo o živnost volnou s předmětem podnikání Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona.

Vzhledem ke skutečnosti, že jde o metodiku staršího data, požádal jsem o aktuální stanovisko k dané problematice Ministerstvo průmyslu a obchodu. K vyjádření stále nedošlo.

Z výše uvedeného vyplývá, že k provozování podnikání v oblasti powerkitingu není potřeba licence IKO ani speciálního vzdělání.

### **5.1.3 Společnost s ručením omezeným**

Pro založení společnosti s ručením omezeným je nutné provést tyto úkony. V první řadě musí být založena společenská smlouva (pokud je více společníků) nebo zakladatelská listina (jeden společník). Tato smlouva musí být notářsky ověřená. Zápis do obchodního rejstříku musí být podán šest měsíců od založení společnosti (pokud to není ve smlouvě uvedeno jinak). Tento návrh se podává na rejstříkovém soudu na předepsaném formuláři. Základní kapitál a vklad činí 1 Kč (§ 142 ZOK). Před vznikem společnosti musí být splaceno alespoň 30 % peněžitých vkladů a 100 % nepeněžitých. Ve společenské smlouvě může vzniknout více různých podílů, se kterými jsou spojeny různá práva a povinnosti. Jeden společník může vlastnit více podílů a i více různých podílů (§ 135 ZOK).

Na rozdíl od akciové společnosti, kde Zákon o obchodních korporacích ukládá povinnost mít internetové stránky (§7 odst. 2 ZOK), společnost s ručením omezeným takovou povinnost nemá zákonem stanovenou. Ale pokud s.r.o. má internetové stránky musí uvádět jméno, sídlo, údaj o zápisu do veřejného rejstříku, základní kapitál společnosti, který se týká pouze upsané a splacené části (§ 435 NOZ).

Společnost s ručením omezeným podniká pod libovolným názvem, který si stanoví při založení. Název nově zapisované společnosti se musí lišit od jiných již zapsaných společností v Obchodním rejstříku. Název se musí odlišit alespoň o tři znaky od zapsaných společností. Místní příslušnost není odlišující, znak mezery a tečky se nepočítají. Název společnosti je možné si ověřit na internetových portálech Justice.cz nebo na stránce Overovac.cz.

Název společnosti je velice důležitý při propagaci společnosti. Z názvu si potenciální zákazník utvoří pohled na firmu i na powerkiting samotný.

## **5.2 Analýza společností v oblasti powerkitingu**

Na základě kritérií uvedených v metodice jsem vybral těchto pět společností, které působí na českém trhu v oblasti powerkitingu. V následujících podkapitolách jsou uvedeny základní údaje o společnostech a jejich nabídka kurzů v powerkitingu. U těchto kurzů je důležité si uvědomit, že některé společnosti poskytují týdenní kurzy, ale znamená to pouze šest nebo pět dní výuky. Proto jsou zde rozebrány kurzy podle jednotlivých společností, kde je vidět různorodost v poskytování v těchto služeb.

### **5.2.1 Harakiri**

Firma Harakiri má sídlo v Ostravě. Počátky firmy Harakiri sahají do roku 2000. Harakiri byla první firma na českém trhu. Dnes již působí i v zahraničí. V roce 2003 měla svoji první profesionální nabídku. Harakiri poskytuje všechny typy kurzů. Vyučuje kiteboarding, landkiting i snowkiting. Tato firma úzce spolupracuje s firmou Kiteboarding, která prodává vybavení, poskytuje informace a rady ohledně vybavení a na svém portálu má i bazar s vybavením. Internetový portál firmy je Kite-kurzy.cz.

#### ***Nabídka kurzů pro kiteboarding***

Firma nabízí kurzy v České republice (Nové mlýny), Egyptě, Německu (Rujána) a v Řecku (Lefkáda). Cena závisí na délce a lokaci kurzu. Firma nabízí dvoudenní kurz v České republice za 4 999 Kč. Dále poskytuje třídní kurz v Německu a Řecku za 6 999 Kč. Stejně dlouhý kurz nabízí i v Egyptě, ale cena je 7 999 Kč. Nejdražší kurzy jsou týdenní. Týdenní kurz (5 dní) v Německu a Řecku stojí 9 999 Kč. V Egyptě zákazník zaplatí za týdenní kurz (6 dní) 13 999 Kč.

#### ***Nabídka kurzů pro snowkiting***

Snowkitingové kurzy jsou pouze v České republice, Slovensku a Norsku. Cena za dvoudenní kurz v Krušných horách a na Vysočině, severní Moravě a Slovensku je 3 499 Kč. V Norsku stejný kurz stojí 4 999 Kč. Týdenní kurz (6 dní) v České republice a na Slovensku stojí 5 999 Kč. Stejný kurz v Norsku v místě Geilo stojí 9 999 Kč. Firma dále poskytuje i jednodenní kurz pro pokročilé za cenu 1 999 Kč. Vzhledem k tomu, že poskytuje pouze jednodenní kurz snowkitingu pro pokročilé, lze usuzovat, že se firma orientuje více na začátečníky.

#### ***Nabídka kurzů pro landkiting***

Landkiting kurzy se konají pouze v České republice. Jednodenní kurz stojí 1 999 Kč a cena dvoudenního kurzu je 4 999 Kč. Harikari nabízí kurz na dvě hodiny s názvem Ochutnej kiting, cena tohoto kurzu je 999 Kč.

Je důležité zdůraznit, že všechny uvedené ceny jsou pouze za kurz. Kurz zahrnuje výuku a vybavení. Výuka je tři hodiny denně s instruktorem, poté je možnost si půjčit vybavení. Cena nezahrnuje stravu, ubytování, dopravu a jiné potřeby zákazníka.

Hlavní výhody u kite kurzu od firmy Harakiri jsou, že zákazník má 10 % slevu na další kurz, 50 % slevu na půjčovnu a až 15 % slevu na koupi vybavení na internetovém portálu Kiteboarding.cz. Pro studenty je zde možnost získat kurz se slevou až 50 %.

### ***5.2.2 Kite kurzy Best kites***

Firma BEST KITES s.r.o se zabývá prodejem vybavení pro powerkiting, ale zároveň působí jako škola poskytující výuku powerkitingu, prezentující se pod názvem — Kite kurzy. Tato firma působí převážně v Ostravě, kde také nabízí absolvování kurzu powerkitingu. Je jedna z prvních firem zabývajících se poskytováním služeb v oblasti powerkitingu. Kite škola navíc pořádá Freestyle kemp, teambuildingové akce pro firmy a poskytuje půjčení vybavení. Internetový portál firmy je Kite-skola.cz.

#### ***Nabídka kurzů pro kiteboarding***

Kite škola ještě k obvyklým kurzům kiteboardingu nabízí kurzy freestylu a waveridingu. Mezi destinace, kde provozuje firma svoje kurzy kiteboardingu, patří Německo (Rujána), Řecko (Lefkáda), Kapverdské ostrovy. Je zajímavé, že firma BEST KITES neposkytuje možnost kurzu v České republice. Cena kurzu závisí na počtu dní a místa absolvování powerkitingového kurzu. V nabídce kurzů je také možnost volby pro pokročilé, ale vliv na cenu kurzu to nemá. Dvoudenní kurz stojí 4 490 Kč a čtyřdenní kurz je za 8 120 Kč.

#### ***Nabídka kurzů pro landkiting***

Kurzu landkitingu se můžete zúčastnit v Praze, Krušných horách (Boží Dar), Ostravě, na Oderských vrchách, Krkonoších, Brně (Slatina), Vysokých Tatrách a také na Vysočině. Langkiting kurz je nabízený pouze na jeden nebo dva dny a jeho cena se pohybuje od 1 790 Kč do 3 890 Kč. Firma nabízí speciální kurz landkitingu s buggynou na dva dny za 3 890 Kč. A opět jsou zde kurzy i pro pokročilé jezdce.

#### ***Nabídka kurzů pro snowkiting***

Nabízená místa kurzů snowkitingu jsou Krušné hory (Boží Dar), Oderské vrchy, Krkonoše, Vysoké Tatry a Vysočina. Cena dvoudenního kurzu pro začátečníky je za 3 390 Kč a týdenního kurzu (5 dní) pro začátečníky je 6 990 Kč. Cena kurzů se tedy pohybuje



v rozmezí od 2 000 Kč do 10 000 Kč. Pokročilý jezdci se mohou pouze zúčastnit jednodenního nebo základního kurzu.

### **5.2.3 Kite4fun**

Kite4fun má sídlo v Praze, ostatní informace o firmě nejsou na internetovém portále dostupné. Jejich internetový portál totiž neukazuje to, kdo za firmou Kite4fun stojí nebo kdy například vznikla. Ale prezentuje se jako jediná česká kiteboardová škola v Egyptě. Jejich ceny kurzu jsou stanoveny podle počtu dní, které ještě rozdělují na počet hodin. Internetový portál firmy je Kite4fun.cz

#### ***Nabídka kurzů pro kiteboarding***

Nabídka místa konání kurzu je zde jenom jedna a to v Egyptě v oblasti Hurghada. Cena za dvoudenní kiteboardový kurz od Kite4fun je 4 490 Kč, pětidenní kurz je za 12 590 Kč.

#### ***Nabídka kurzů pro landkiting***

Místo, kde se konají kurzy, uvádí Kite4fun Prahu – Směťák. Tento spot je považován za oficiální landkitingové místo a nachází se mezi Uhřetěvesí a Pitkovicemi. Dvoudenní langkitingový kurz je nabízený za cenu 3 390 Kč a pětidenní je za 6 990 Kč.

#### ***Nabídka kurzů pro snowkiting***

Firma jako speciální balíček nabízí kite kemp, kde je zahrnuta výuka, půjčení vybavení, doprava a ubytování, cena záleží na počtu dní výuky. U snowkitingu je největší nabídka ve výběru místa konání kurzu. Objevují se zde místa jako Krušné hory, Vysočina, Orlické hory, Šumava, Norsko, Alpy a dokonce i Turecko. Cena kurzů snowkitingu se orientuje podle počtu dní například dvoudenní kurz (osm hodin) činí 3 390 Kč a pětidenní kurz stojí 6 990 Kč. Cena je tedy stejná jako za kurz landkitingu.

### **5.2.4 Kiteseaon**

Kiteseaon je cestovní kancelář, která se zabývá sportovními aktivitami v oblasti powerkitingu. Kromě klasických kurzů, poskytují i speciální kite zájezdy a teambuildingové akce. Výuku kiteboardingu provozují v přímořských destinacích. Kurzy snowkitingu, ale

provozují v České republice i v zahraničí. Landkitingové kurzy tato firma nenabízí. Internetový portál firmy je Kitesseason.cz.

#### ***Nabídka kurzů pro kiteboarding***

Nabídka místa konání kurzu kiteboardingu je pouze v Itálii, na Sicílii. Cena za jednodenní kiteboardový kurz je 3 800 Kč, pětidenní kurz je za 12 500 Kč.

#### ***Nabídka kurzů pro snowkiting***

Nabízená místa kurzů v České republice jsou Moldava a Luční bouda. Cena za jednodenní kurz je 1 900 Kč a dvoudenní stojí 3 300 Kč. Na Luční Boudě je snowkitingový kurz dražší. Jednodenní je za 2 290 a dvoudenní je za 3990. Tato firma pořádá snowkitingové kurzy i v Norsku. Cena za jednodenní kurz v Norsku je 3 000 Kč a za pětidenní je 5 500 Kč.

### **5.2.5 Kitescool**

Kitescool začala působit v roce 2010 a nabízí všechny typy powerkitingu. Kromě klasické nabídky kite kurzů, si zákazník může zvolit kurz s názvem Coolkurz. Tento Coolkurz firma upraví přesně podle požadavků zákazníka. Internetový portál firmy je Kitescool.cz.

#### ***Nabídka kurzů pro kiteboarding***

Kitescool poskytuje kurzy kiteboardingu na Lipně a v Německu na Rujáně. Jednodenní kurz stojí 3 400 Kč a třídenní 8 500 Kč za každý další den si společnost účtuje 1 000 Kč na víc. Nabízejí také hodinový kurz za 750 Kč.

#### ***Nabídka kurzů pro landkiting***

Výuka landkitingu probíhá jenom v České republice. Zákazník si může vybrat mezi Orlickými horami, Krkonošemi, Krušnými horami nebo Lipnem. Cena jednodenního kurzu je 2 270 Kč a třídenní kurz je za 8 500 Kč. Také je zde nabízen základní kurz, tedy kurz na tři hodiny za 1 650 Kč nebo kurz na hodinu za 600 Kč.

#### ***Nabídka kurzů pro snowkiting***

Kitescool poskytuje kurzy snowkitingu v Plzni, Praze, Českých Budějovicích a u Lipna. Ceny za snowkitingový kurz jsou stejné jako u kurzu landkitingu.

Tabulka č. 1 Srovnání délky kurzů, cen a typu powerkitingu u současných firem.

		Počet dní					
		Jeden	Dva	Tři	Čtyři	Pět	šest
<b>Harakiri</b>	Kiteboarding	1 999	4 999	6 999 7 999	-	9 999	13 999
	Snowkiting	1 999	3 499 4 999	-	-	5 999	9 999
	Landkiting	1 999	4 999	-	-	-	
<b>Kite kurzy Best kites</b>	Kiteboarding	1 680	4 490	6 490	8 120	9 490	-
	Snowkiting	1 790	3 390	-	-	6 990	-
	Landkiting	1 790	3 390	-	-	-	-
<b>Kite4fun</b>	Kiteboarding	2 390 2 990	4 490 5 990	6 790 7 990	9 990	12 590	13 990
	Snowkiting	1 890 2 290	3 390 3 990	4 790	5 590	6 990	7 990
	Landkiting	1 890 2 290	3 390 3 990	4 790	5 590	6 990	7 990
<b>Kiteseason</b>	Kiteboarding	3 800	5 990	8 450	10 600	12 500	-
	Snowkiting	1 900 2 290 3 000	3 300 3 990 4 500	5 500	-	-	-
	Landkiting	-	-	-	-	-	-
<b>Kitescool</b>	Kiteboarding	3 400	5 850	8 500	9 500	10 500	11 500
	Snowkiting	2 270	4 090	5 990	6 990	7 990	8 990
	Landkiting	2 270	4 090	5 990	6 990	7 990	8 990
<b>Průměrná cena powerkitingového kurzu</b>		<b>2 312</b>	<b>4 341</b>	<b>6 690</b>	<b>7 921</b>	<b>8 912</b>	<b>10 431</b>

Zdroj: Zpracováno na základě internetových stránek společností a telefonických rozhovorů s respondenty.

Z tabulky č. 1 vyplývá, že společnost Harakiri neposkytuje kurz na čtyři dny v powerkitingu. Landkiting poskytuje jen jako jednodenní nebo dvoudenní kurz. Nejvíce se zaměřuje na kiteboarding. Ve srovnání se všemi společnostmi Harakiri poskytuje nejdražší šestidenní kurz, jak ve snowkitingu, tak i v kiteboardingu, kromě společnosti Kite kurzy Best kites, který šestidenní kurzy vůbec neposkytuje. Kite kurzy Best kites má nejlevnější jednodenní kurz v powerkitingu. Také má nejlevnější pětidenní a třídenní kurz kiteboardingu. Společnost Kite4fun se společností Kitescool nabízejí kurzy ve všech typech powerkitingu od jednodenního kurzu až po šestidenní kurzy. Kiteseason má nejmenší nabídku v kurzech, neposkytuje ani výuku landkitingu. Nejlevnější dvoudenní kurz kiteboardingu nabízí

společnost Kite kurzy Best kites a Kite4fun. Snowkitingový kurz na dva dny je nejlevnější od společnosti Kitesseason. Pokud se v tabulce ukazuje více cen u jednoho typu powerkitingu znamená to, že se cena liší podle místa.

Dále tabulka č. 1 ukazuje průměrnou cenu powerkitingové kurzu dle počtu dní. Průměrná cena za jeden den kurzu je 2 312 Kč. Průměrná cena za dva dny kurzu je 4 341 Kč. Oproti jednomu dni kurzu, klient zaplatí za dva dny kurzu o 2 029 Kč více. Největší cenový rozdíl je mezi kurzem na dva dny a na tři dny. Průměrná cena za tři dny kurzu je 6 690 Kč, tedy o 2 349 Kč více. Pro firmy jsou nejvýhodnější kurzy na čtyři až šest dní, protože firma nemá tak vysoké náklady na dopravu. Proto je cenový rozdíl mezi kurzy na čtyři až šest dní menší. Pro zákazníky jsou delší kurzy taktéž výhodnější, protože mají více času se naučit jízdě na kitu. Pokud je zákazník spokojen s kurzem a je schopen jezdit sám, firma má možnost dalšího zisku z prodeje vybavení.

Tabulka č. 2 Srovnání nabízených lokací současných firem

	Kiteboarding místa		Snowkiting místa		Landkiting místa	
	Česká republika	Zahraníčí	Česká republika	Zahraníčí	Česká republika	Zahraníčí
<b>Harakiri</b>	Nové Mlýny	Německo	Krušné hory	Norsko	Krušné hory	Slovensko
		Řecko	Veselý Kopec	Slovensko	Brno Slatina	
		Egypt	Větrný Jeníkov		Nové Mlýny	
					Ostrava	
					Praha	
					Veselý Kopec	
					Větrný Jeníkov	
<b>Kite kurzy Best kites</b>		Německo	Krušné hory	Norsko	Praha	Slovensko
		Řecko	Krkonoše	Slovensko	Ostrava	
		Kapverdské ostrovy	Oderské vrchy		Brno- Slatina	
			Vysočina			
<b>Kite4fun</b>		Egypt	Krušné hory	Norsko	Praha- Smetřák	
			Vysočina	Alpy		
			Orlické hory	Turecko		
			Šumava			
<b>Kiteseason</b>		Itálie	Moldava	Norsko		
			Krkonoše			
<b>Kitescool</b>	Lipno	Německo	Lipno		Lipno	
			Krkonoše		Praha	
			Krušné hory		Plzeň	
			Orlické hory		České Budějovice	

Zdroj: Zpracováno na základě internetových stránek společností a telefonických rozhovorů s respondenty.

Tabulka č. 2 ukazuje, že poskytovaná místa pro výuku kiteboardingu se velice liší. Harakiri a Kitescool jsou jediné společnosti, které nabízejí kurzy kiteboardingu v České republice. Ostatní společnosti se zaměřují především na Německo, Řecko a Egypt. Snowkiting a landkiting je nabízen hlavně v České republice. Harakiri, Kite kurzy Best kites, Kite4fun a Kiteseason společnosti nabízejí kurzy snowkitingu i v Norsku. Dále Harakiri a Kite kurzy Best kites nabízejí kurzy landkitingu i na Slovensku. Z tabulky č. 2 vyplývá, že nejvhodnějším místem pro snowkiting v České republice jsou Krušné hory a Krkonoše,

protože tyto místa jsou nejvíce nabízeny. Všechny společnosti, které poskytují výuku landkiting, nabízejí svoje kurzy v Praze.

### 5.3 Mapování lokací vhodných pro powerkiting

Pro provozování powerkitingu a výuky powerkitingu jsou vhodná místa dle následujících kritérií. Prvním kritériem pro zvolení místa jsou povětrnostní podmínky — síla větru a směr. Dalším důležitým kritériem je dostatek otevřeného prostoru.

Třetím kritériem jsou geografické podmínky. Vzduch může proudit úzkým údolím, nebo překonávat horu. Pokud proudí údolím, tak se jeho síla zvyšuje. Jestliže vítr proudí přes překážky nebo okolo nich, dochází k víření a turbulencím. Překážka, jako například budova, může na návětrné straně narušit proudění větru až do výšky, která odpovídá trojnásobku výšky budovy, a na závětrné straně až do vzdálenosti, která odpovídá sedminásobku výšky budovy. Jakmile vítr proudí přes budovu, vytváří mechanický vztlak. Tento jev je pro jezdce nebezpečný, protože může být vynesena nad překážku a za ní sražen dolů. Je proto nutné dávat na překážky pozor. Vířivý vítr startování a létání velmi ztěžuje a může být nebezpečný (Princip a ovládání draka, 2009).

Mezi další kritéria patří, zda daná lokace má dostatek prostoru k přípravě kitu a přistání. Doporučená vzdálenost je dvojnásobek délky šňůr tedy 50 metrů nejméně.

Pro zmapování lokací, můžeme vycházet z internetového portálu Windguru.cz. Na tomto portále jsou informace o lokalitách jak v České republice, tak i ve světě. Dále slouží tento portál na předpověď větru a počasí. Z analýzy současných firem a internetového portálu Windguru.cz zjistíme, že pro snowkiting a landkiting jsou v České republice velice dobré podmínky a je zde mnoho míst pro provozování tohoto sportu. Dle výše uvedených kritérií pro snowkiting jsou ideální místa jako Krušné hory, Vysočina, Orlické hory, Šumava, Větrný Jeníkov, Žďárské vrchy, Krkonoše, Nízký Jeseník. Pro kiteboarding v České republice je nejvhodnější místo Nové mlýny. Pouze Harakiri a Kitescool poskytuje kiteboardové kurzy v České republice. V České republice je více míst pro provozování tohoto sportu jako Rozkoš, Nechanice, ale tyto místa nesplňují některá výše uvedená kritéria, takže nejsou pro výuku příhodná. Pro landkiting jsou v České republice velice dobré podmínky. Landkiting se dá provozovat na jakémkoliv místě, které splňuje uvedená kritéria. Na rozdíl od kiteboardingu a snowkitingu zde nehraje roli další živel a to voda (sníh).

Pro začínající firmu v oblasti powerkitingu je stěžejní se zaměřit na oblasti, kde nepůsobí ostatní konkurenti.

## 5.4 Vstupní náklady

Pro zahájení podnikání v oblasti powerkitingu je důležité mít základní kapitál. Stanovení výše základního kapitálu se odlišuje v mnoha elementech. Závisí na velikosti a rozsahu podnikání v daném odvětví. V této části jsem se zaměřil na odvětví poskytování služeb powerkitingu a to přesně výukových kurzů powerkitingu. Specifickým vstupním nákladem pro powerkitingovou firmu je, že musí zakoupit vybavení pro výuku (viz Tabulka 3.). Částka zahrnuje vybavení, při kterém je možné učit až 10 klientů snowkitingu a landkitingu a dalších 10 klientů kiteboardingu. Cena nezahrnuje ostatní náklady, které firma běžně musí vynaložit při začátku jako je propagace, řízení lidských zdrojů, právních výloh. Každý instruktor zvládne učit dva klienty zároveň. Pokud bude 10 klientů firma, potřebuje pět instruktorů. Náklady na instruktory jsou v průměru 800 Kč. Cena zahrnuje výplatu a případné náklady na ubytování v dané lokaci. Průběh kurzu a náklady na instruktory jsou stanoveny podle introspektivní metody a telefonických rozhovorů s instruktory současných společností. Uvedené částky jsou maloobchodní ceny internetových portálů Kiteboarding.cz a Snowkiting.cz.

Tabulka 3. Vstupní náklady

Vybavení	Počet	Náklady
<b>Kiteboarding</b>		
Naisride komplet 4 m <sup>2</sup>	2x	29 000 Kč
Naisride komplet 9 m <sup>2</sup>	1x	33 000 Kč
Naisride komplet 10 m <sup>2</sup>	1x	35 000 Kč
Naisride komplet 12 m <sup>2</sup>	1x	38 000 Kč
Naisride komplet 14 m <sup>2</sup>	1x	40 000 Kč
Nais pivot komplet 9 m <sup>2</sup>	1x	37 000 Kč
Nais pivot komplet 10 m <sup>2</sup>	1x	39 000 Kč
Nais pivot komplet 11 m <sup>2</sup>	1x	41 000 Kč
Nais pivot komplet 12 m <sup>2</sup>	1x	43 000 Kč
Nais pivot komplet 14 m <sup>2</sup>	1x	45 000 Kč
Kiteboard Nobile	5x	75 000 Kč
Kite surf board Nobile	2x	35 000 Kč
HydrofoilAlpinefoil	1x	30 000 Kč
<b>Snowkiting</b>		

Access 2015 komplet 4 m <sup>2</sup>	1x	23 000 Kč
Access 2015 komplet 8 m <sup>2</sup>	2x	50 000 Kč
Access 2015 komplet 10 m <sup>2</sup>	2x	52 000 Kč
Access 2015 komplet 12 m <sup>2</sup>	2x	54 000 Kč
Flysurfer komplet 21 m <sup>2</sup>	1x	70 000 Kč
Snowkiteboard Nobile	2x	22 000 Kč
<b>Landkiting</b>		
Buggy	3x	30 000 Kč
Mountainboard	3x	30 000 Kč
<b>Cvičné kity</b>	6x	18 000 Kč
Maloobchodní cena vybavení		869 000 Kč
Sleva 30 %		260 700 Kč
<b>Vstupní náklady</b>		608 300 Kč

Částka je velice přibližná, vždy záleží na individuální domluvě s prodejcem/dodavatelem nebo výrobcem. Mezi hlavní dodavatele, kteří působí v České republice, zahrnujeme:

- Rrd
- Naish
- Future kite
- Ozone
- Peterlynn
- Best
- Flysurfer
- Nobile

Začínající firma se musí rozhodnout, zda bude působit v celém odvětví powerkitingu a nebo si vybere jen jedno odvětví. Cena nákupu vybavení závisí na množství, na výrobcí a na individuální domluvě. Při objednávce zboží od výrobce lze usmlouvat cenu až na polovinu původní hodnoty. Hodnota 30 %, kterou uvádím v tabulce je uvedena z toho důvodu, že tuto částku lze usmlouvat u většiny prodejců/dodavatelů při koupi většího množství zboží.

Tyto informace jsou získané na základě telefonických rozhovorů s dodavateli/prodejci.

Je důležité také počítat s plánovanou rezervou nebo náhlými škodami. Při průběhu výuky může dojít k poškození kitu nebo jiného vybavení. Proto hned při začátku podnikání je důležité si vytvářet finanční rezervy.



## 5.6 Vyhledky do budoucna a vyvojové trendy

Z analýzy předchozích kapitol a z mých zkušeností navrhuji nové možnosti, které by přispěly jak k rozvoji samotného powerkitingu, tak i k vylepšení služeb.

Vybavení na powerkiting se každým rokem vyvíjí. Například značka Naish vydává každý rok nové vybavení pro kiteboarding, které je stále bezpečnější a z lepších materiálů, ale stále se zaměřuje na jednu cílovou skupinu a to dospělé.

V roce 2018 se konají v Buenos Aires Olympijské hry mládeže, kde je jednou z disciplín i závod v kiteboardingu na prkně raceboard. Kiteboarding zde bude poprvé zařazen a proto se čeká i velký mediální ohlas. Díky tomu by pak o kiteboarding mohli mít zájem nejen dospělí, ale i mládež.

V dnešní době se trh stále více zaměřuje na děti a poskytuje jim nespočet produktů. I když je pro děti nespočet služeb, stále ochabuje chuť k pohybové aktivitě. Proto by powerkiting mohl sloužit jako dobrý prostředek, který by motivoval děti začít s pohybovou aktivitou. Pro děti je to zajímavá a velice zábavná forma pohybové aktivity. Děti jízdu s kitem zvládnou bez problému, jak technicky tak i silově. Na děti by se ale neměla zaměřovat pouze výuka, také by se jim mělo přizpůsobit powerkitingové vybavení. Problém je především velikost prkna — děti potřebují mít nohy blíž u sebe než dospělí. Svoji roli také hraje velikost trapézu.

Z analýzy současných firem jsem zjistil, že firmy, které poskytují kurzy v oblasti powerkitingu, nabízejí jako produkt pouze kurz powerkitingu. Ubytování a stravu pomohou zajistit po individuální domluvě. Nová firma by mohla zajišťovat ubytování v dané lokaci i stravu a celkovou péči o zákazníka jako jeden produkt.

Ve své práci jsem se pokusil o nástin marketingového plánu pro začínající firmu, viz Příloha č. 1.

## 6 ZÁVĚR

Z výsledků a diskusí vyplývá, že podmínky pro snowkiting a landkiting jsou v České republice vhodné. Nejpopulárnější místo pro výuku jsou Krušné hory a poté Krkonoše. Zde poskytují své služby firma Harakiri, Kite kurzy Best kites, Kite4fun a Kitescool. Pro kiteboarding jsou lepší podmínky v zahraničí, jenom dvě firmy Harakiri, Kitescool nabízejí kurz kiteboardingu v České republice a to na Nových Mlýnech a Lipně. Současné firmy směřují výuku více do zahraničí než do České republiky i přesto, že se jedná o českou klientelu. Společnosti Kite4fun a Kitescool nabízejí jednodenní až šestidenní kurzy pro všechny typy powerkitingu, zatímco Kite kurzy Best kites nemají tak širokou nabídku, ale prezentují se s nejlevnějšími cenami za jednodenní kurz v powerkitingu a pětidenní kiteboardingový kurz. Firma Harakiri působí na nejvíce místech.

Vhodné lokace pro snowkiting v České republice jsou Krušné hory, Vysočina, Orlické hory, Šumava, Větrný Jeníkov, Žďárské vrchy, Krkonoše, Nízký Jeseník. Nové mlýny jsou vhodné pro kiteboarding. Tyto místa jsou stanoveny podle povětrnostních podmínek (síly větru a směru), dostatku otevřeného prostoru a geografických podmínek. Landkiting se může provozovat na jakémkoliv místě, které splňuje výše uvedené kritéria. V České republice jsou pro něj dobré podmínky, protože není závislý na vodě či sněhu.

Výsledky ukazují, že podnikání v oblasti powerkitingu spadá do volné živnosti a to do oboru č. 117 Pořádání kulturních produkcí, zábav a provozování zařízení sloužících k zábavě. Jelikož v powerkitingu je kladen důraz na rychlost, adrenalin a napětí, nelze tuto činnost pokládat za sportovní a tělovýchovnou činnost. Zde jde o metodiku staršího data, proto je požádáno o aktuální stanovisko k dané problematice Ministerstvo průmyslu a obchodu, bohužel zatím nedošlo k vyjádření. V České republice není povinné mít licenci na powerkiting. Pro podnikání v powerkitingu je v zahraničí povinná licence IKO. Společnost s ručením omezeným upravuje Zákon o obchodních korporacích č. 90/2012 Sb. Zde jsou uvedeny základní podmínky fungování, ale některé jsou řešeny i v Novém občanském zákoníku č. 89/2012 Sb.

Výše vstupních nákladů potřebných k zahájení podnikání v oblasti powerkitingu vyšly na 603 300 Kč. Powerkitingová firma při zahájení musí zakoupit dostatek vybavení od dodavatelů. Na základě velkého množství vybavení, dodavatelé poskytují slevu od 30 % až

50 %. Poté firma vydá náklady na instruktora, které činí v průměru 800 Kč na den. Instruktor je schopný učit až dva klienty zároveň.

Návrhem pro zlepšení a rozvoj služeb v powerkitingu je zaměření se na děti. Poskytováním kurzů výuky powerkitingu se nezabývá žádná ze současných firem. Také vybavení pro powerkiting není přizpůsobeno dětem. Díky zařazení kiteboardingu do disciplín na Olympijských hrách mládeže v roce 2018 dojde k větší popularizaci tohoto sportu.

Propagace by se měla zaměřit na moderní trendy jako virální marketing, event marketing nebo guerillový marketing. Vhodným marketingovým nástrojem jeví, využít mediálně známé osobnosti, která se stane tváří firmy. Nabízeným produktem powerkitingu je buď služba zaměřená na výuku powerkitingu nebo zboží, které je nutné k provozování powerkitingu. Podle druhu produktu se stanoví i prodejní cena. U produktu kurzu powerkitingu se nabízí metoda stanovení ceny orientovanou na konkurenci, u prodeje zboží se vychází více z ceny orientované na náklady.

## 7 SOUHRN

Tato práce se zabývá analýzou východisek pro podnikání v oblasti powerkitingu. Cílem této práce je analýza legislativy v oblasti powerkitingu, analýza stávajících firem zabývajících se powerkitingem, mapování vhodných lokací, vstupní náklady, poskytnutí přehledu dodavatelů powerkitingu, předpověď vyhlídek do budoucna. Práce je zpracována na základě sběru dat a informací. Dále v práci byla využita metoda srovnávání a introspektivní.

V přehledu poznatků jsou uvedeny pojmy a definice nezbytné pro výslednou část. Patří k nim například pojmy jako kiteboarding, snowkiting, landkiting, kite, podnikání, konkurence a marketingový plán. Obsahem třetí kapitoly jsou vytyčené cíle, které jsou rozděleny na hlavní a dílčí.

V páté kapitole jsou uvedeny výsledky a diskuse analýzy východisek pro podnikání v oblasti powerkitingu. V legislativní části bylo zjištěno, že pro podnikání v powerkitingu stačí mít pouze volnou živnost, která nežadá speciální vzdělání nebo licenci. Tudíž v České republice není nutná licence IKO, která je v ostatních zemích povinná. Současné firmy Harakiri, Kite kurzy Best kite, Kite4fun a Kitescool byly vybrány na základě kritérií uvedených v metodice. Vhodné lokace se liší podle typu powerkitingu. Pro snowkiting se zde nabízejí místa jako Krušné hory, Vysočina, Orlické hory, Šumava. Kiteboarding lze provozovat na Nových mlýnech a Lipně a vhodnou lokací pro landkiting je jakékoliv místo, které splňuje daná kritéria. Začínající firma nesmí opomenout specifické vstupní náklady, které vynaloží za nákup powerkitingového vybavení.

Se zvyšujícím zájmem o adrenalinové sporty a o zájem trávení aktivní dovolené předpokládám, že se tento sport stane vyhledávanějším.

## 8 SUMMARY

My thesis focuses on analyzing the business possibilities in the area of powerkiting. The goal my thesis is to analyze the legislature concerning powerkiting, to analyze powerkiting companies in Czech Republic, to map the of areas suitable for powerkiting, to sum up the necessary starting capital, to list the suppliers focused on powerkiting and to give predictions of the future of powerkiting. The paper is created by collecting data and information and by using the comparative and introspective method.

In the knowledge overview I describe the concepts and definitions needed for the my results. These concepts include kiteboarding, snowkiting, landkiting, kite, business management, competition and marketing plan. The third chapter contains the description of my primary and secondary goals.

The fifth chapter contains the results of my analysis of business possibilities in the area of powerkiting. The analysis of legislature showed that powerkiting is an open trade that requires no license or formal education. The IKO license, which is necessary in most countries, is not required in the Czech Republic. The companies Harakiri, Kite kurzy Bestkite, Kite4fun and Kitescool were chosen based on the criteria described in the methodology. The suitable locations differ based on the type of powerkiting in use. Krušné hory, Šumava and Orlické hory are suitable for snowkiting. Suitable locations for kiteboarding are Nové Mlýny and Lipno and any place that fits the criteria may serve as a suitable location for landkiting. Starting companies must take in account the starting capital spent on the purchase of powerkiting equipment. Due to growing interest in adrenaline sports and in active vacation I presume that this sport will become more popular.

## 9 REFERENČNÍ SEZNAM

- Beaudoonnat, E. (2006). *Kiteboarding Vision*. Hamburg: Verlag Dashöfer.
- Boyce, J. (2004). *The Ultimate Book of Power Kiting and Kiteboarding*. Guilford: Lyons Press.
- Currer, I., & Barber, D. (2002). *Kitesurfing: The Complete Guide*. London: Lakes Paragliding.
- CzechInvest. (2005). *Jak napsat podnikatelský plán aneb kudy vede cesta k úspěchu*. Praha: CzechInvest.
- David, J. (2008). *Kiteboarding (Torque Books: Action Sports)*. Minneapolis: Bellwether Media.
- Fialová, H. (2000). *Malý ekonomický výkladový slovník*. Praha: A plus.
- Fotr, J. (1999). *Podnikatelský plán a investiční rozhodování*. Praha: Grada Publishing.
- Fotr, J., & Souček, I. (2005). *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. Praha: Grada Publishing.
- Grochal, P. (13. Listopad 2010). *Jak si vybrat kite*. Získáno 17. Červen 2015, z Kiteboarding: <http://www.kiteboarding.cz/jak-zacit/jaky-kite-snowkiting-landkiting-kiteboarding.php>
- Koráb, V., Peterka, J., & Režňáková, M. (2007). *Podnikatelský plán*. Brno: Computer Press.
- Kosař, M. (2. Leden 2008). *Vybava na snowkiting*. Získáno 17. Červen 2015, z Kitemaniacs: <http://www.kitemaniacs.cz/cz/kiteboarding-vybava.html>
- Křivan, D. (2009). *Kiteboarding*. Třebíč: Akcent.
- Porter, E. M. (1993). *Konkurenční výhoda*. Praha: Victoria Publishing.
- Princip a ovládání draka*. (25. Listopad 2009). Získáno 29. Červen 2015, z Snowkiting: <http://www.snowkiting.cz/Clanky/Ovladani-draka/v/princip-a-ovladani-draka>
- Schwartzhoffová, E. (2010). *Podnikání v rekreologii*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci.
- Srpová, J., Řehoř, V., & kolektiv. (2010). *Základy podnikání*. Praha: Grada Publishing.
- Srpová, J., Svobodová, I., Skopal, P., & Orlík, T. (2011). *Podnikatelský plán a strategie*. Praha: Grada Publishing.
- Struck, U. (1990). *Přesvědčivý podnikatelský plán*. Stuttgart: Preface.

Synek, M., & Kislingerová, E. (2010). *Podniková ekonomika, 5. přepracované a doplněné vydání*. Praha: C. H. Beck.

Timblin, S. (2012). *Kitesurfing*. Mankato: Childs World Incorporated.

*Zákon o obchodních korporacích*. (2014). Získáno 29. Červen 2015, z Nový občanský zákoník: <http://www.podnikatel.cz/zakony/zakon-o-obchodnich-spolecnostech-a-druzstvech-zakon-o-obchodnich-korporacich/>

## 10 PŘÍLOHY

### Příloha č. 1 Marketingový plán v oblasti powerkitingu

Při tvorbě marketingového plánu jsem vycházel z nástrojů marketingového mixu. Jako hlavní nástroje pro východiska podnikání v powerkiting jsem stanovil – produkt, cenu a propagaci.

#### *Produkt*

Jako produkt v oblasti powerkitingu může být považován kurz powerkitingu nebo powerkitingového vybavení (viz kapitola 2.2). U výběru kurzu powerkitingu je stěžejní místo konání kurzu a počet hodin výuky a následně na kolik hodin si zákazník může vypůjčit vybavení.

Nabídka firmy na trhu vychází z mnoha hledisek, ale nejdůležitější je uspokojování potřeb zákazníků. Nabídka se může také určovat i podle konkurence. Nabídka v oblasti powerkitingu se orientuje na prodej vybavení nebo poskytování výuky.

Pokud je produktem powerkitingové vybavení není zde moc možností jak se odlišit od konkurence. Nabídka je zaměřena na nové i bazarové vybavení a na všechny značky powerkitingového vybavení. Potenciálem je rozšířený produkt neboli nabídka doplňkové služby. Při koupi produktu dostane zákazník poukázku na opravu kitu zdarma, jednodenní kurz zdarma, slevu na další vybavení nebo část vybavení zdarma.

Nový produkt, který nikdo neposkytuje je samostatný kurz na Hydrofoilu (viz kapitola 3.2.8). Toto prkno se stává oblíbenější a dostává se více do podvědomí. Na internetovém portále Kiteboarding.cz lze toto prkno pouze zakoupit. Zákazník nemá příležitost se na prkně naučit než ho koupí. Vzhledem k obtížnosti jízdy na hydrofilu si myslím, že by ho mohli využívat začátečníci i pokročilí jezdci.

Dalším novým produktem nebo zlepšení stávajícího produktu by mohlo být vyzkoušení jiných tipů prken v základním kurzu kiteboardingu a snowkitingu. U kiteboardingu by si zákazník mohl kromě klasického kiteboardu (viz kapitola 2.2.6) vyzkoušet i kite surfboard (viz kapitola 2.2.7). Ve snowkitingu by to bylo obdobné, kromě klasického snowboardu by si zákazník mohl půjčit snowkiteboard (viz kapitola 2.2.10).



## ***Cena***

Cenu si stanovuje firma sama, ale je zde několik metod, ze kterých může vycházet pro stanovení prodejní ceny. Vhodné východisko pro stanovení ceny je metoda nákladově orientovaná. Cena se stanoví pomocí kalkulace součtem všech nákladů vynaložených na konečný produkt a připočte se přírážka. Metodu orientovanou na konkurenci označuji jako důležitou. Je nutné znát ceny konkurence a vycházet z nich. Proto při postupu stanovení cen v oblasti powerkitingu je nutné vycházet jak z ceny orientované na náklady tak i z ceny orientované na konkurenci.

Pokud se firma orientuje na prodej powerkitingového vybavení bude samozřejmě vycházet více z metody orientované na náklady. Bere v úvahu pořizovací cenu vybavení od dodavatele a dále zde připočte svojí obchodní marži. Oproti tomu firma nabízející kurzy powerkitingu se více zaměří na metodu orientovanou na konkurenci. Pokud bude mít firma ceny hodně vysoké oproti konkurenci a bude nabízet poměrně stejný kurz, zákazníci se uchýlí k levnější službě.

V České republice funguje strategie slev, firma by měla při vstupu na trh co nejvíce zaujmout a může k tomu využít různé slevy. Vhodný druh slevy v oblasti powerkitingu je sleva množstevní a ta se může uplatnit při prodeji zboží. Můžeme poskytnout slevu při zakoupení více kusů. Při poskytování služby výuky powerkitingu se poskytne sleva, pokud klient přivede dalšího klienta, nebo vytvoří samostatnou skupinu v rámci jednoho kurzu. Tento způsob množstevní slevy, kde si klienti vytvoří svojí skupinu, může oslovit studenty, kteří nemusí mít dostatek peněz na absolvování, ale pohybují se ve skupině, která může mít o tento ty služby zájem. V této části se opět můžeme orientovat na konkurenci a zajistit si tak originalitu.

## ***Propagace***

Propagace je nedílnou součástí v oblasti powerkitingu, je důležité o sobě dát výrazným způsobem vědět. Tato oblast je totiž pro mnoho lidí stále neznámá. Propagace je nejviditelnějším nástrojem v oblasti marketingu proto musíme uvážit, jaký způsob vybereme pro prezentování firmy. Pro oblast powerkitingu se jako způsob propagace vybízí reklama. Tu využívají i ostatní konkurenti. Zde bereme v úvahu náklady na reklamu a cílovou skupinu. Je jasné, že reklama v novinách osloví jen málo lidí. V televizi musíme počítat s vyššími náklady a v rozhlasu, dochází ke sníženému přijímání propagované zprávy. Velký rozsah lidí můžeme oslovit pomocí internetu a to i za nízké náklady. Je ale důležité počítat, že svojí propagaci zde

uplatňují i konkurenti v oblasti powerkitingu. Proto je dobré svojí reklamu vytvořit originálně a využít i jiné trendy v marketingu. Příkladem může být virální marketing, event marketing nebo guerillový marketing, který zaujme mladé lidi.

Propagace se musí dostat do podvědomí běžného občana. Jako konkrétní a potencionální možnost jak dostat tyto informace k lidem je pomocí společensky známých osobností. Osobnost mediálně známá a sledována bude propagovat firmu a díky svému postavení vzbudí dojem, že je zajímavé se tomuto sportu věnovat. Vycházím například ze surfingu, který obecně působí na lidi způsobem, že je takzvaně „cool“ a věnují se mu pouze „cool“ lidé.