

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra řízení



Teze diplomové práce

Podnikatelský plán – hodinový manžel

Bc. Pavel Grittner

© 2015 ČZU v Praze

Souhrn

Z vývoje poptávky je patrné, že zájem zákazníků o službu hodinového manžela roste, a to zejména díky snižujícímu se volnému času potenciálních zákazníků. Předmětem diplomové práce je sestavení podnikatelského plánu zaměřeného na poskytování služeb hodinového manžela a provedení analýzy trhu. Analýza trhu je zaměřena především na zkoumání externího (vnějšího) okolí. V práci jsou uvedena teoretická hlediska zahájení podnikání, tvorby podnikatelského záměru a popis jednotlivých metod analyzování. Analytická část práce je rozdělena do dvou částí. První část je zaměřena zejména na provedení analýz externího prostředí podniku, interní analýzy a shrnutí zjištěných poznatků. Druhá část obsahuje konkrétní podobu podnikatelského plánu. Plán obsahuje základní údaje, zvolenou právní formu podnikání, marketingový a finanční plán a finanční analýzu. V závěrečné části práce jsou uvedena identifikovaná rizika podnikatelského plánu a jeho vyhodnocení.

Klíčová slova: Podnikatelský plán, analýza vnějšího prostředí, analýza vnitřního prostředí, PEST analýza, Porterova analýza, analýza konkurenceschopnosti, finanční analýza

Úvod

V horizontu několika posledních let stále častěji slyšíme o službě hodinového manžela. Tento pojem je v podnikatelské sféře na území České republiky poměrně nový a mezi současnou populací se stále můžeme setkat s osobami, které si pod označením „hodinový manžel“, nedokáží představit, čím přesně se podnikání v oblasti hodinového manžela zabývá.

Zmíněná nevědomost dává příležitost pro zaplnění mezery na trhu v poskytování služeb. Služby hodinového manžela zpravidla využívají svobodné ženy, starší občané nebo ti, jež jsou příliš pracovně vytíženi. V neposlední řadě nelze nezmínit lidi méně zručné, pro něž drobná oprava v domácnosti představuje zásadní problém.

Služba hodinového manžela představuje poskytování činností, jako jsou například drobné opravy truhlářské, instalátérské, zednické a jiné činnosti, které jsou drobného charakteru. Není proto nutné využít služeb odborné firmy. Činnost hodinového manžela dále zahrnuje širokou škálu drobných i náročnějších prací v bytě, domě, zahradě i kanceláři. Nabídka služeb je v současnosti velmi široká, ale je nutné najít opravdu kvalitní poskytovatele a dbát na reference klientů, kteří tuto službu již využili.

Předmětem této diplomové práce je především provedení analýzy současného trhu, na kterém jsou nabízeny služby hodinového manžela. Nezbytné je zjištění příležitostí a hrozeb v této podnikatelské činnosti a v neposlední řadě sestavení podnikatelského plánu v uvedené oblasti. Takto vzniklý podnikatelský plán bude plnit funkci „návodu“, který by měl pomoci potenciálním zájemcům – budoucím podnikatelům, jež si pro své podnikání vyberou právě služby obsažené v termínu hodinový manžel.

Práce je zaměřena na analýzu příležitostí, které nabízí trh Karlovarského kraje. Prostřednictvím dotazníkové metody bude zkoumáno povědomí veřejnosti o službě hodinového manžela a předpokládaný zájem o tyto služby v kraji.

Nepochybnou výhodou Karlovarského kraje je jeho příhraniční poloha - blízkost Německu. V Německu je služba hodinového manžela dobře známá a současně hojně využívána, zatímco na území České republiky se jedná o rozvíjející se způsob podnikání. Německý trh je rovněž možnou příležitostí pro expanzi podnikání v uvedené oblasti a představuje tak poměrně velké množství potenciálních zákazníků.

Cíl a metodika práce

Cíl

Hlavním cílem diplomové práce je sestavení podnikatelského plánu pro založení živnosti hodinového manžela.

Mezi dílčí cíle práce patří provedení vnější analýzy a vnitřní analýzy podniku, dále pak následné zhodnocení výstupů těchto analýz za použití SWOT analýzy.

Metodika

V diplomové práci jsou použita jak primární, tak sekundární data. Primární data byla získána prostřednictvím dotazníkového šetření, které pomůže objasnit postavení budoucího podnikatelského subjektu na trhu. Jako zdroj sekundárních dat bude využito studium odborné literatury a elektronických zdrojů.

V teoretické části bude využita metoda deskripce a komparace k vymezení základních pojmů (podnik, podnikatel, podnikání), právních forem podnikání, tvorby podnikatelského záměru, popisu metod vnější analýzy a analýzy vnitřního prostředí.

Praktická část práce se zabývá analýzou vnějšího prostředí, a to s využitím následujících metod - STEP analýzy, analýzy konkurenčních sil v odvětví (Porterův model pěti konkurenčních sil), analýzy hybných sil odvětví a analýzy atraktivity odvětví. Vnitřní

analýza bude provedena na základě popisu osoby zakladatele, zdrojů pro podnikání a klíčových kompetencí. Na základě výstupů z analýz vnějšího a vnitřního prostředí bude sestavena SWOT analýza, ve které budou identifikovány silné a slabé stránky, příležitosti a ohrožení, následně pak určeny strategie. Poté bude interní analýza ohodnocena prostřednictvím matice IFE, externí analýza pak prostřednictvím matice EFE.

Čtvrtá část diplomové práce je návrhová, ve které bude sestaven podnikatelský plán. Na jejím začátku bude zdůvodněn výběr právní formy podnikání, výběr oblasti trhu a stanoven cíl podnikání. Dále bude navržen marketingový plán, finanční plán a identifikována nejvýznamnější rizika, včetně doporučení k jejich eliminaci.

V závěru práce budou zhodnoceny výstupy, uvedeny přínosy a navržena doporučení.

Závěry a doporučení

Z vývoje poptávky je patrné, že zájem zákazníků o službu hodinového manžela roste, a to zejména z důvodu snižujícího se času potenciálních zákazníků. V současné době využívání této služby patří k modernímu životnímu stylu, kdy domácí práce (např. na zahradách u svých domů) jsou přenechávány firmám. Ve velkých městech je tato služba rozšířenější a žádanější než v menších městech. Nově se objevuje také služba hodinové manželky, která nabízí služby související s chodem domácnosti (uklizení, vaření, hlídání dětí atd.).

Podnikatelé poskytující tyto služby jsou zpravidla ohodnoceni hodinovou sazbou, která se často liší podle druhu práce nebo kupní síly zákazníka. Cena se rovněž liší dle regionu. Ve velkých městech se hodinová sazba pohybuje okolo 500 Kč za hodinu práce, v malých městech je to potom zhruba polovina této ceny.

V práci byla provedena vnitřní a vnější analýza, na jejímž základě byly identifikovány silné a slabé stránky nově vznikajícího podniku, rovněž také příležitosti a ohrožení, které mohou výrazně ovlivnit nově vznikající firmu. Na základě těchto faktorů byly navrženy strategické alternativy, jež napomohou omezit nebo zcela eliminovat ohrožení plynoucí z vnějšího prostředí.

V další části práce je navržen podnikatelský plán, který má sloužit podnikateli k ohodnocení jeho reálnosti a životaschopnosti. Podnikatelský plán může rovněž posloužit podnikateli v případě, že bude potřebovat získat chybějící peněžní prostředky při zahájení podnikání. Tato úloha podnikatelského plánu se nazývá externí funkce. Samozřejmě

u malých podniků, zejména živností, jsou tyto plány jednodušší. Bohužel v praxi se velmi často stává, že podnikatelský plán vůbec vytvořen není a podnikatelé jej nosí „pouze v hlavě“.

Ve zpracovaném podnikatelském plánu jsou uvedeny základní údaje, zejména zvolená forma podnikání včetně faktorů, které tuto volbu ovlivnily. Dále je navržen cíl podnikání, zpracován návrh marketingového mixu, sestaven finanční plán a vypočítány základní ukazatele finanční analýzy. Finanční plán je nezbytnou součástí podnikatelského plánu a zajímá nejen podnikatele, ale i externí uživatele (banky, obchodní partnery, konkurenci atd.). Finanční plán v projektu byl sestaven v horizontu tří let. Na závěr byla identifikována čtyři nejvýznamnější rizika projektu a určeny možnosti, jak rizikům čelit.

Finanční plán slouží k ověření životaschopnosti nově vznikajícího podniku a byl vytvořen pro pesimistickou, optimistickou a realistickou variantu. I v případě pesimistické varianty může podnik dostát svým závazkům a bude vykazovat roční zisk ve výši 71.655 Kč.

Lze konstatovat, že podnikatelský plán i celková podnikatelská činnost je reálná, a to na základě nejen provedených analýz, ale i zjednodušeného cash-flow (zisk před zdaněním + odpisy), ukazujícího v realistické variantě částku v 1. roce 203.750 Kč, ve 2. roce 300.520 Kč a ve 3. roce 346.072 Kč.

V případě realistické varianty bude činit roční zisk po zdanění v prvním roce činnosti 161.465,00 Kč, ve 2. roce 224.910 Kč a ve 3. roce 263.585,00 Kč. V prvním roce je zisk nižší z důvodu vyšších výdajů na vybavení a reklamu. V následujících letech se postupně zvyšuje zvětšujícím se počtem zákazníků. Začínající podnikatel nepotřebuje k financování využít cizí zdroje a do podnikání vložil vlastní finanční prostředky ve výši 120.000 Kč.

Vzhledem k sestavenému finančnímu plánu je možné tvrdit, že nově vzniklá firma může prosperovat, dokonce na trhu uspět.

Přínosem této práce je vytvořený přehled pro začínajícího podnikatele v legislativních podmínkách, při zakládání nové firmy, a to zejména ve formě podniku jednotlivce (živnosti). Dále poskytuje návod pro tvorbu podnikatelského plánu a v neposlední řadě seznamuje s tvorbou analýz, kterými se zkoumá vnitřní a vnější prostředí podniku. Začínající podnikatel musí před zahájením činnosti tyto analýzy vždy provádět.

Přínosem je též provedená analýza poptávky trhu a podmínek podnikání v příhraničních oblastech Německa.

Je možné doporučit tuto činnost pro absolventy středních škol, kteří mají základní znalosti, dovednosti a manuální zručnost v řemeslných oborech, ale i ostatní zručné osoby, které v současné době nemohou najít uplatnění na trhu práce. Výsledky analýz a průzkumu trhu přinesly zjištění o zvyšujícím se zájmu o tuto činnost na pracovním trhu.

V neposlední řadě je vhodné zmínit i pomoc úřadu práce registrovaným uchazečům o zaměstnání, a to ve výši finanční hotovosti až 80.000 Kč. Rovněž lze s pomocí úřadu práce absolvovat rekvalifikační kurz v určité oblasti.

Vybrané literární a internetové zdroje

1. ŠULÁK, Milan a Emil VACÍK. Strategické řízení v podnicích a projektech. Vyd. 1. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 2005, 233 s. ISBN 80-867-5435-9.
2. TICHÁ, Ivana a Jan HRON. Strategické řízení. Vyd. 1. Praha: Provozně ekonomická fakulta ČZU v Praze ve vydavatelství Credit, 2002, 235 s. ISBN 978-80-213-0922-7.
3. SYNEK, Miloslav a Jan HRON. Podniková ekonomika. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2000, xxii, 456 s. ISBN 80-717-9388-4.
4. KORÁB, Vojtěch a Jan HRON. Podnikatelský plán. Vyd. 1. Brno: Computer Press, c2007, 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.
5. KOTLER, Philip a Jan HRON. Marketing management: analýza, plánování, realizace a kontrola. 3., upr. a dopl. vyd. Praha: Victoria Publishing, 1997, xxvii, 789, [7] s. ISBN 80-856-0508-2.
6. RICHTER, Nadine Pahl. Anne. SWOT Analysis - Idea, Methodology And A Practical Approach. München: GRIN Verlag GmbH, 2009. ISBN 9783640303038.
7. Koncepce podpory malých a středních podnikatelů na období 2014-2020. *Businessinfo.cz* [online]. [cit. 28. 1. 2015]. Dostupné z <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/koncepce-politiky-msp-2014-2020-27913.html>
8. ODBOR 62100. Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2013 [online]. 10. 7. 2014 [cit. 2015-01-24]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument151050.html>
9. Pravidla pro volný pohyb služeb a svobodu usazování v EU - přeshraniční poskytování služeb. *Businessinfo.cz* [online]. [cit. 3. 3. 2015]. Dostupné z <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/volny-pohyb-sluzeb-usazovani-eu-preshan-3867.html>