

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Zemědělská fakulta

Studijní program: Zemědělské inženýrství

Studijní obor: Agropodnikání

Katedra: Katedra krajinného managementu

Diplomová práce

Podnikatelský záměr na rekonstrukci vybraného brownfieldu

Vypracoval: Bc. František Persán
Vedoucí práce: Ing. Monika Březinová, Ph.D.
České Budějovice 2020

JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH
Zemědělská fakulta

Akademický rok: 2018/2019

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE
(projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

Jméno a příjmení: Bc. František PERSÁN
Osobní číslo: Z18113
Studijní program: N4101 Zemědělské inženýrství
Studijní obor: Agropodnikání
Téma práce: Podnikatelský záměr na rekonstrukci vybraného brownfieldu
Zadávací katedra: Katedra krajinného managementu

Zásady pro vypracování

Cílem diplomové práce je zpracování podnikatelského záměru na rekonstrukci brownfieldu, včetně všech požadovaných příloh při jeho podání. Součástí práce bude analýza věcných náležitostí, nezbytných k úspěšnému zpracování a podání podnikatelského záměru.

Metodický postup:

1. Úvod.
2. Cíle práce a metodika.
3. Literární přehled.
4. Vlastní práce.
5. Závěr a diskuze.
6. Seznam literatury.

Rozsah pracovní zprávy: 40 – 45 stran textu
Rozsah grafických prací: 5 – 10 str. grafů, tabulek a fotografií
Forma zpracování diplomové práce: tištěná/elektronická

Seznam doporučené literatury:

- FOTR, J.; SOUČEK, I. Podnikatelský záměr a investiční rozhodování. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2005. 356 s. ISBN 80-247-0939-2.
- HINGSTON, P. Začněte podnikat. Přel. J. Langmajer. 1. vyd. Praha: Euromedia Group – Knižní klub, 2002. 192 s. ISBN 80-242-0838-5.
- WUPPERFELD, U. Podnikatelský plán pro úspěšný start. Přel. J. Pondělíček. 1. vyd. Praha: Management Press, 2003. 160 s. ISBN 80-7261-075-9.
- SYNEK, M. a kol. Nauka o podniku. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 1997. 384 s. ISBN 80-7079-776-2.
- VÁGNER, I. Systém managementu. 2. přeprac. vyd. Brno: Masarykova univerzita, právnická fakulta, 2007. 434 s. ISBN 978-80-210-4264-3.
- FORET, M. et al. Marketing: Distanční studijní opora. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, ekonomicko-správní fakulta, 2004. 178 s. ISBN 80-210-3500-5.
- BLACKWELL, E. Podnikatelský plán. Přel. J. Toman. Praha: Readers International Prague, 1993. 136 s. ISBN 80-901454-1-8.

Vedoucí diplomové práce: Ing. Monika Březinová, Ph.D.
Katedra krajinného managementu

Datum zadání diplomové práce: 11. března 2019

Termín odevzdání diplomové práce: 15. dubna 2020

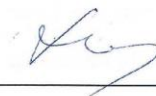
V Českých Budějovicích dne 11. března 2019

JIHOČESKÁ UNIVERZITA
V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH
ZEMĚDĚLSKÁ FAKULTA
studijní oddělení
Studentůvká 1888, 370 05 České Budějovice



prof. Ing. Miloslav Šoch, CSc., dr. h. c.
děkan

L.S.



doc. Ing. Pavel Ondr, CSc.
vedoucí katedry

Prohlášení

Prohlašuji, že svoji diplomovou práci jsem zpracovával zcela samostatně a jen s použitím uvedené literatury v seznamu citované literatury.

Prohlašuji, že v souladu s § 47 zákona č. 111/1998 Sb. v platném znění souhlasím se zveřejněním své diplomové práce, a to v nezkrácené podobě elektronickou cestou ve veřejně přístupné části databáze STAG provozované Jihočeskou univerzitou v Českých Budějovicích na jejích internetových stránkách, a to se zachováním mého autorského práva k odevzdanému textu této kvalifikační práce. Souhlasím dále s tím, aby toutéž elektronickou cestou byly v souladu s uvedeným ustanovením zákona č. 111/1998 Sb. zveřejněny posudky školitele a oponentů práce i záznam o průběhu a výsledku obhajoby kvalifikační práce. Rovněž souhlasím s porovnáním textu mé kvalifikační práce s databází kvalifikačních prací Theses.cz provozovanou Národním registrem vysokoškolských kvalifikačních prací a systémem na odhalování plagiátů.

V Českých Budějovicích dne

.....

František Persán

Poděkování

Touto cestou bych rád poděkoval Ing. Monice Březinové, Ph.D. za odborné vedení, cenné rady, vstřícný přístup a pomoc při zpracování mé diplomové práce. Dále bych rád poděkoval panu Ing. Luboši Smažíkovi, který mi byl nápomocen při odhadu ceny rekonstrukce brownfieldu. Jako poslední bych rád poděkoval své rodině, která mě po celou dobu podporovala a také mi pomohla při sběru dat na dotazníkové šetření.

Abstrakt

Diplomová práce se zaměřuje na tvorbu podnikatelského plánu na rekonstrukci brownfieldu na dům s pečovatelskou službou ve vesnici Markvartice. Práce je rozdělena do dvou částí. První část se zabývá teorií, kde jsou postupně rozebrány pojmy jako podnikání, podnik a podnikatel. Hlavní teoretická část je tvořena rozborem struktury podnikatelského plánu. Praktická část se skládá z kompletního podnikatelského plánu, kde jsou využity analýzy ke zmapování konkurence a trhu. Konkrétně se jedná o metodu SWOT a Porter. Dále se v praktické části nachází vyhodnocení dotazníkového šetření, které je zaměřeno na seniory, zdali mají zájem o dům s pečovatelskou službou. V závěru práce jsou shrnuty výsledky a rozebráno financování domova, které bylo vypočítáno při tvorbě podnikatelského plánu a navrhnutá opatření, kdyby nebyli schváleny dotace na rekonstrukci domova.

Klíčová slova

Podnikatelský záměr, dům s pečovatelskou službou, senioři, finanční plán, dotazníkové šetření, sociální pracovníci

Abstract

The diploma thesis on the creation of a business plan for the reconstruction of a brownfield for a nursing home in the village of Markvartice. The thesis is divided into two parts. The first part deals with the theory, where the terms such as business, enterprise and entrepreneur are gradually analyzed. The main theoretical part consists of an analysis of the business plan structure. The practical part consists of a complete business plan, where analysis is used to map the competition and the market. Specifically, the method is SWOT and Porter. Furthermore, in the practical part there is an evaluation of a questionnaire survey, which is focused on seniors, whether they are interested in a nursing home. At the end of the work are summarized the results and analyzed home financing, which was calculated in the creation of business plan and proposed measures if not approved for home reconstruction subsidies.

Key words

Business Plan, nursing house, seniors, financial plan, survey, social workers

Obsah

1. Úvod.....	9
2. Literární přehled	10
2.1. Vymezení základních pojmů	10
2.1.1. Podnik, firma.....	10
2.1.2. Podnikatel.....	10
2.1.3. Podnikání	11
2.1.4. Právní forma podnikání.....	12
2.1.5. Podnikání a management	14
2.2. Podnikatelský plán.....	14
2.2.1. Funkce podnikatelského plánu	15
2.2.2. Požadavky na podnikatelský plán	16
2.2.3. Struktura podnikatelského plánu	16
2.3. Vysvětlení pojmu brownfield.....	30
2.3.1. Definice brownfieldu	30
2.3.2. Rozdělení (klasifikace) brownfieldů.....	31
2.3.3. Pozitivní vlivy brownfieldu.....	32
2.3.4. Negativní vlivy brownfieldu	33
2.4. Domy s pečovatelskou službou	33
2.4.1. Definice domu s pečovatelskou službou (DPS)	33
2.4.2. Rozdíl mezi DPS a domovem pro seniory	34
3. Cíl a metodika.....	35
3.1. Cíl práce	35
3.2. Metodika	35
4. Praktická část.....	36
4.1. Titulní strana.....	36
4.2. Exekutivní souhrn.....	37
4.3. Popis podnikatelské příležitosti a podniku.....	38

4.4.	Právní forma podniku	39
4.5.	Lokalita objektu	39
4.6.	Vize a cíle firmy	42
4.7.	Popis realizace projektu (Realizační plán)	43
4.8.	Analýzy	46
4.8.1.	Metoda SWOT Analýza:	46
4.8.2.	Porterův model pěti sil:	49
4.9.	Marketingový plán	54
4.9.1.	Marketingový výzkum	57
4.10.	Personální plán	62
4.11.	Finanční plán	63
4.12.	Rizika a jejich management	71
4.13.	Seznam příloh	71
5.	Závěr	72
6.	Seznam použité literatury:	73
7.	Seznam obrázků	76
8.	Seznam tabulek	77
9.	Přílohy	78

1. Úvod

Hlavním úkolem diplomové práce je zpracovat podnikatelský záměr na rekonstrukci brownfieldu na dům s pečovatelskou službou ve vesnici Markvartice.

Toto téma jsem si vybral z toho důvodu, že v místě mého bydliště je velký nedostatek ubytování pro seniory, a tudíž jsem se rozhodl navrhnout dům s pečovatelskou službou v sousední vesnici. Tento dům by měl být však odlišný od ostatních domovů hlavně z důvodu komfortu, doprovodných aktivit v domově či samotnou lokalitou domova.

K vytvoření správného podnikatelského plánu je zapotřebí mnoho času na vypracování, ale hlavně hodně znalostí a informací na dané téma. Dobrý podnikatelský plán by tudíž měl být neustále aktualizován a upravován.

V teoretické části jsou nejprve rozebrány základní pojmy jako podnik, podnikatel, anebo podnikání, které jsou podmíněny studováním odborné literatury uvedené v seznamu použité literatury. Hlavní teoretická část se však skládá ze sestavení samotného podnikatelského plánu a jeho struktury. Z uvedených literárních zdrojů vyplývá, že struktur podnikatelského plánu je velké množství a zde byla vybrána jedna z nich. V další části je definován a rozebrán pojem brownfield, aby si čtenář mohl představit, co se pod tímto pojmem skrývá. Poslední část se zaměřuje na dům s pečovatelskou službou a jeho rozdíl mezi ním a domovem pro seniory. Toto téma je velice široké, v práci jsou tedy uvedeny pouze ty nejdůležitější informace. Samotná praktická část je zpracována daleko podrobněji.

Praktická část se skládá z kompletního podnikatelského plánu, kde jsou využity analýzy ke zmapování konkurence a trhu. Dále se v praktické části nachází vyhodnocení dotazníkového šetření, které je zaměřeno na seniory v okolí vesnice, zdali mají zájem o dům s pečovatelskou službou. V závěru je podrobně rozebrán finanční plán podnikatelského záměru, který se skládá z hrubého odhadu cen a realizace.

2. Literární přehled

2.1. Vymezení základních pojmů

V této části diplomové práce jsou vypsány a rozebrány základní pojmy podnikání. Z velké části se jedná o definice základních pojmů, které jsou zapotřebí při podnikání.

2.1.1. Podnik, firma

Občanský zákoník definuje obchodní závod (dříve podnik) v § 502 odst. 1 zákona č. 89/2012 Sb. jako „*organizovaný soubor jmění, který podnikatel vytvořil a který z jeho vůle slouží k provozování jeho činnosti. Má se za to, že závod tvoří vše, co zpravidla slouží k jeho provozu*“ (Zákony pro lidi, 2012).

Podle Synka a kol. (1998) je podnik obecné označení pro ekonomicko-právní subjekt, který utváří jednu z důležitých forem institucionálního uspořádání ekonomiky založené na poskytování služeb za úplatu a na výrobě zboží. Ekonomická samostatnost a právní subjektivita jsou základními znaky, které rozlišují podnik od jiných institucí společnosti. Podle toho jsou podniky buď vedeny jako fyzické osoby nebo právnické osoby. Právnické osoby jsou zapsány jako instituce do tzv. obchodního rejstříku.

2.1.2. Podnikatel

Podnikatel je klíčovým faktorem hospodářského vývoje. Samotný úspěch podnikatele je zakládán na odbornosti, vysoké kvalifikaci, informovanosti a správně nastaveném úsilí.

Podnikatel je vůdčí osobnost, který by měl správně a efektivně řídit svůj pracovní tým (Martinovičová, 2006).

Občanský zákoník udává v § 420, odst. 1 zákona č. 89/2012 Sb., že podnikatel je ten, kdo „*samostatně vykonává na vlastní účet a odpovědnost výdělečnou činnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku, je považován se zřetelem k této činnosti za podnikatele*“ (Zákony pro lidi, 2012).

Za podnikatele se může považovat fyzická osoba (jedinec) a právnická osoba (zvláště obchodní společnosti). V obchodním zákoníku je uvedeno, že podnikatelem je:

- a) osoba, která podniká na živnostenské oprávnění,
- b) osoba, která podniká jinak než na základě živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů,
- c) osoba, která je zapsána v obchodním rejstříku,
- d) fyzická osoba, která vede zemědělskou výrobu a je zapsána v evidenci podle zvláštních předpisů (Zákony pro lidi, 2012).

2.1.3. Podnikání

Podle Synka (1998) slouží podnikání jako uspokojování lidských potřeb a je tak staré, jako lidstvo samo. Člověk v podstatě cítí nedostatek a snaží se jej odstranit, a to pomocí různých forem. Jedna z forem je výroba zboží a poskytování služeb.

Podnikání je postaveno na hledání, objevování a vytváření nových podnikatelských příležitostí, které budou vyplňovat mezery na trhu. Zapotřebí je iniciativa a zavádění nových řešení, ochota podnikatele přijmout stanovené riziko i přesto, že může být spojeno s ekonomickým neúspěchem (Martinovičová, 2006).

Veber (2005) uvádí, že shrnutím veškerých pojetí podnikání lze tvrdit, že k charakteristickým rysům podnikání patří:

- kreativní přístup a cílevědomá činnost,
- organizace a řízení procesů,
- riziko práce s přijmutím neúspěchu,
- praktický přínos a přidaná hodnota.

2.1.4. Právní forma podnikání

Obchodní společnosti

Rozdělují se na:

1. Osobní společnosti:
 - a. Veřejná obchodní společnost
 - b. Komanditní společnost
2. Kapitálové společnosti:
 - a. Akciová společnost (a.s.)
 - b. Společnost s ručením omezením

„je společnost, za jejíž dluhy ručí společníci společně a nerozdílně do výše, v jaké nesplnili vkladové povinnosti podle stavu zapsaného v obchodním rejstříku v době, kdy byli věřitelem vyzváni k plnění“

- Vklad: 1 Kč (když společenská smlouva neurčí jinak)
- Využívá se zkratka spol. s.r.o. (Zákon pro lidi, 2012).
- Jednatel:
 - Je fyzická osoba, která obchodně řídí s.r.o., jedná navenek se třetími osobami. Mezi důležité povinnosti jednatele patří vedení předepsaného účetnictví a evidence, vedení seznamu společníků, jejich informování o záležitostech společnosti a svolávání valné hromady. Jednatelů může být i více (Buchta 2008).

Tabulka č. 1: Charakteristiky obchodních společností

	Věřejná obchodní společnost	Komanditní společnost	Společnost s ručením omezeným	Akciová společnost
Zakladatelé	min. 2 osoby	min. 2 osoby (komplementář, komanditista)	min. 1 osoba (max. 50 osob)	min. 1 právnická osoba
Vznik společnosti	zápis do OR	zápis do OR	zápis do OR	zápis do OR
Ručení společníka za závazky společnosti	společně a nerozdílně celým svým majetkem	komplementář celým svým majetkem, komanditista do výše nesplaceného vkladu	společně a nerozdílně do výše souhrnu nesplacených vkladů	akcionář neručí za závazky
Základní kapitál	min. výše není stanovena	komanditista min. 5 000 Kč	min. 1 Kč	veřejná nabídka 20 mil. Kč, bez veřejné nabídky 2 mil. Kč
Oprávnění k řízení	Každý společník	Komplementáři	Jednatelé	Představenstvo
Účast na zisku	rovným dílem	dle společenské smlouvy nebo na polovinu	dle poměru obchodních podílů nebo dle společenské smlouvy	dle rozhodnutí valné hromady (dividenda)

Zdroj: vlastní zpracování (převzato ze Zákonu pro lidi)

2.1.5. Podnikání a management

Podle Vágnera (2007) jsou podnikání i management převážně doposud společně spojovány s výkonem poslání hospodářských organizací. To je však velký omyl, který ve svých důsledcích vede k podněcování efektivity chování jednotlivců, zájmových skupin, a hlavně organizace neziskové sféry. Každý jedinec i zájmová skupina, a hlavně každá organizace potřebuje výkonný a kvalitní management a musí svým způsobem podnikat.

2.2. Podnikatelský plán

Podle Korába (2008) je k přípravě a realizaci podnikatelského záměru důležitou součástí mít správně zpracovaný podnikatelský plán, který můžeme označit za nejdůležitější krok v začátcích podnikání. Podnikatelský plán by měl obecně sloužit buď jako manažerský nástroj k řízení podniku, nebo jako důležitý podklad pro získání cizích, zpravidla finančních zdrojů.

Podnikatelský plán (nebo také podnikatelský záměr či Business Plan) je dokument, který je určen k představení celkové koncepce podnikání, k sumarizaci údajů a fakt, klíčových faktorů úspěchu a všeho důležitého, co je zapotřebí udělat pro jeho dosažení (managementmania.com).

Srpová (2011) uvádí, že zpracování podnikatelského plánu je zcela přínosné i pro samotné podnikatele. Při zpracovávání plánu si uvědomí, jaké kroky je zapotřebí učinit v jednotlivých oblastech, jak oslovit zákazníky, jak silná je konkurence, na kterých trzích bude svůj produkt nabízet, kolik bude třeba zaměstnanců, zda budou stačit výrobní kapacity i s vydatnou rostoucí poptávkou aj. Dále si podnikatel pomocí podnikatelského plánu odpoví na následující otázky:

- Kde se v tuto chvíli nachází?
- Kam až se chce dostat?
- Jak chce dosáhnout svého plánu?

2.2.1. Funkce podnikatelského plánu

Podle Wupperfelda (2003) má podnikatelský plán důležitý význam při zakládání podniku. Podílí se na cestě k budoucímu úspěchu. Správné vypracování zmíněného dokumentu by proto mělo mít nejvyšší prioritu. Pro zakladatele podniku je to ústřední řídicí dokument. Mezi nejdůležitější body patří:

- Představení a zároveň uspořádání podnikové koncepce.
- Společně s podnikatelským plánem stanovit plány projektů a jejich opatření, které jsou následně směrnici pro každodenní práci středního managementu a zaměstnanců.
- Podnikatelské záměry lze probírat s odborníky, kteří předají svoje zkušenosti a znalosti.
- Zakladatelé podniku by se měli dohodnout na přesných cílech, strategiích a opatřeních.
- Podnikatelský plán slouží jako nástroj pro pozdější srovnávání skutečnosti a stanoveného plánu. Každá firma vyhodnocuje, jestli je realistický její plán obratu, nákladů a finančních příjmů. Při vyskytnutí odchylek je nutné najít příčiny, popř. slabá místa.

Podle Parmové (2004) můžeme podnikatelský plán využít například:

- při zakládání firmy,
- pro plánování a rozhodování,
- při plánování vstupů nových vlastníků a investorů,
- při poskytnutí bankovního úvěru.

2.2.2. Požadavky na podnikatelský plán

Vypracovaný podnikatelský plán by měl splňovat určité požadavky, a to:

- Být přehledný a stručný (jeho rozsah by měl být nejvýše 50 strojových stránek).
- Být jednoduchý a nezabývat se příliš technickými a technologickými detaily.
- Zdůraznit výhody produktu nebo služby pro uživatele (zákazníka).
- Orientovat se na budoucnost (trendy, prognózy).
- Být co nejvíce realistický a věrohodný.
- Nezapomenout také na slabá místa a rizika projektu.
- Vyzdvihnout konkurenční výhody projektu a kompetenci manažerského týmu.
- Prokázat schopnost firmy hradit úroky a splátky.
- Být vypracován kvalitně i po formální stránce (Fotr, 1999).

2.2.3. Struktura podnikatelského plánu

Podle Srpové a kol. (2011) obsah podnikatelského plánu není pevně stanoven. Každá banka nebo investor mají jiné požadavky na jeho strukturu a rozsah. Mnoho investorů již v současnosti preferuje podnikatelský plán pouze ve formě prezentace. Naopak u banky je možné se setkat s tím, že bude vyžadovat řadu dalších dokumentů a informací. Zde je uvedena jedna struktura podnikatelského plánu, se kterou se můžeme setkat:

1. titulní strana,
2. obsah,
3. úvod, účel a pozice dokumentu,
4. shrnutí (exekutivní souhrn),
5. popis podnikatelské příležitosti,
6. cíle firmy a vlastníků,
7. potencionální trhy,
8. analýzy prostředí,
9. marketingový plán,
10. realizační plán,
11. personální plán (lidské zdroje),

12. finanční plán,
13. analýza rizik projektu,
14. přílohy.

A) Titulní strana

Na titulní stranu se uvádí obchodní název a logo firmy (jestliže již existuje), název podnikatelského plánu, jméno a příjmení autora, jména klíčových osob, zakladatelů, datum založení apod. Je doporučováno také uvést prohlášení typu: "Informace, které jsou obsaženy v tomto dokumentu, jsou důvěrné a jsou předmětem obchodního tajemství. Žádná část tohoto dokumentu nebude rozmnožována, reprodukována, kopírována nebo ukládána v elektronické či tištěné podobě bez písemného souhlasu autora“ (Srpová, 2011).

B) Obsah

Uvádí se, že obsah není nedílnou součástí podnikatelského plánu, ale je vhodné obsah do plánu vložit. Zpravidla se vkládá před nebo za titulní stranu. Obsah je nápomocen čtenáři rychle a snadno se zorientovat a vyhledat požadovanou část plánu, kterou zrovna potřebuje (Veber a Srpová, 2005).

Obsah, aby byl přehledný, tak by neměl být příliš dlouhý a měl by mít jednu až jednu a půl stránky formátu A4. Do obsahu řadíme nadpisy první, druhé a třetí úrovně. Kdyby bylo členění podrobnější, obsah by byl již nepřehledným (Srpová, 2011).

C) Úvod, účel a pozice dokumentu

Úvod se řadí zpravidla na začátek podnikatelského plánu, a to z toho důvodu, aby nenastalo nedorozumění mezi autorem a čtenářem ohledně jeho rozsahu, podrobnosti apod. V úvodu se může uvést, že tento plán je určen pro potenciálního investora. U pozice dokumentu se může uvádět, že jde o verzi 1.1, ve které nejsou kapitoly rozepsané do detailu, a tudíž nepředpokládáme, že by si čtenář dohledával informace, které jsou stále ještě rozpracované (Srpová 2011).

D) Executive summary (exekutivní souhrn)

Tyto anglická slova znamenají v překladu výkonný plán či výkonný souhrn a jsou krátkou verzí podnikatelského plánu (Prokop, 2005).

Tento souhrn se sestavuje až, když je celý podnikatelský plán napsaný a jeho hlavním úkolem je získat povědomí investorů o projektu. Proto je nezbytné uvést všechny klíčové body plánu, které by mohli přesvědčit investora, aby si tento plán dočetl až do samotného závěru (Hisrich, 2014).

Fotr a Souček (2005) uvádějí, že realizační resumé by se mělo skládat z:

- názvu a adresy podniku, kontaktů na klíčové osoby,
- charakteristiky produktu či služby, uvedení vlastností a předností oproti konkurenci,
- popisu distribučních cest a samotného trhu, na kterých se chce firma prosadit,
- cílového zaměření firmy v rámci příštích 3 až 5 let,
- hodnocení nejdůležitějších pracovníků podniku a kvality jejich manažerských zkušeností,
- finanční stránky.

Výška kapitálu, která je nezbytná pro realizaci podnikatelského záměru, a záměr podniku je klíčový pro velikost exekutivního souhrnu. Jeho rozměr by měl být ideálně mezi 2 až 7 stranami. Nejvíce využívaný rozsah však bývá 2 až 4 stránky formátu A4 (Blackwell, 2011).

E) Popis podnikatelské příležitosti

V této části dochází k objasnění, v čem je možné vidět podnikatelskou příležitost firmy. Jedná se například o objevení mezery na trhu, o možném vymezení nového technického postupu a další. Zapotřebí je přemluvit čtenáře, že právě v tuto chvíli je nejlepší okamžik pro uskutečnění našeho nápadu a že právě naše firma má ty nejlepší preference a předpoklady pro její realizaci. Důležitým krokem je uvést kdo naši službu či výrobek potřebuje a jak bude nápad celkově přesunut do podoby tržeb a zisku (Srpová, 2011).

Koráb (2008) uvádí, na co se v podnikatelské příležitosti nejvíce zaměřit:

- měl by být specifikován produkt (vlastnosti, popis procesu, výroba),
- popis lokality podniku a jeho rozměry,
- kdo je vlastníkem struktury v podniku a okolí,
- na způsob řízení účetnictví,
- souhrn organizační struktury a personálního zabezpečení.

F) Cíle firmy a vlastníků

Základní úlohou této části podnikatelského plánu je přesvědčit čtenáře, že právě náš podnik v tento moment je schopen být realizován podle předloženého podnikatelského záměru a být konkurenceschopný na trhu (Srpová, 2011).

Něž se definují cíle firmy je zapotřebí vysvětlit pojmy vize a mise podniku. Vize je ideální budoucí stav podniku, kterého chce podnik za nějaký časový úsek dosáhnout. Je to také jeden z nejdůležitějších motivačních faktorů podniku, ve kterém by se všechny zainteresované osoby podniku měli ztotožnit (Kourdi, 2011).

Misi se rozumí podrobnější vize (poslání). V misi se podrobněji vysvětluje smysl a účel existence podniku a mohou být vysvětleny vztahy k zainteresovaným skupinám (Sedláčková a Buchta, 2006).

Podnikové cíle se zaměřují na to, čeho chce podnik dosáhnout. Ukazují smysl stanovenému poslání a jsou nápomocni při formulaci strategie (Dedouchová 2001).

Stanovené cíle podniku by měli být SMART. Tento výraz je zkratka sestavená z prvních pěti počátečních písmen anglických slov. Tyto slova stručně popisují, jaké vlastnosti by měli stanovené cíle mít:

- Specific – specifické
- Measurable – měřitelné
- Achievable – akceptovatelné, atraktivní
- Realistic – realistické
- Timed – termínované (Srpová, 2011).

G) Potencionální trhy

Když chceme, aby podnikatelský plán byl realizován, uspějeme pouze za předpokladu, že bude existovat trh, který o naše produkty projeví zájem. Investoři se nejvíce zaměřují na fakta o potencionálních trzích a možnostech, jak se na nich uchytit. Pomocí podrobné analýzy trhu a oboru prokážeme existenci potencionálních trhů. Pomáhají nám k tomu informace o velikosti trhu, o překážkách vstupu na trh, o zákaznících, ale i o obvyklé oborové výnosnosti.

V podnikatelském plánu se obvykle uvádí údaje o:

- celkovém trhu,
- cílovém trhu (Srpová, 2011).

H) Analýzy prostředí

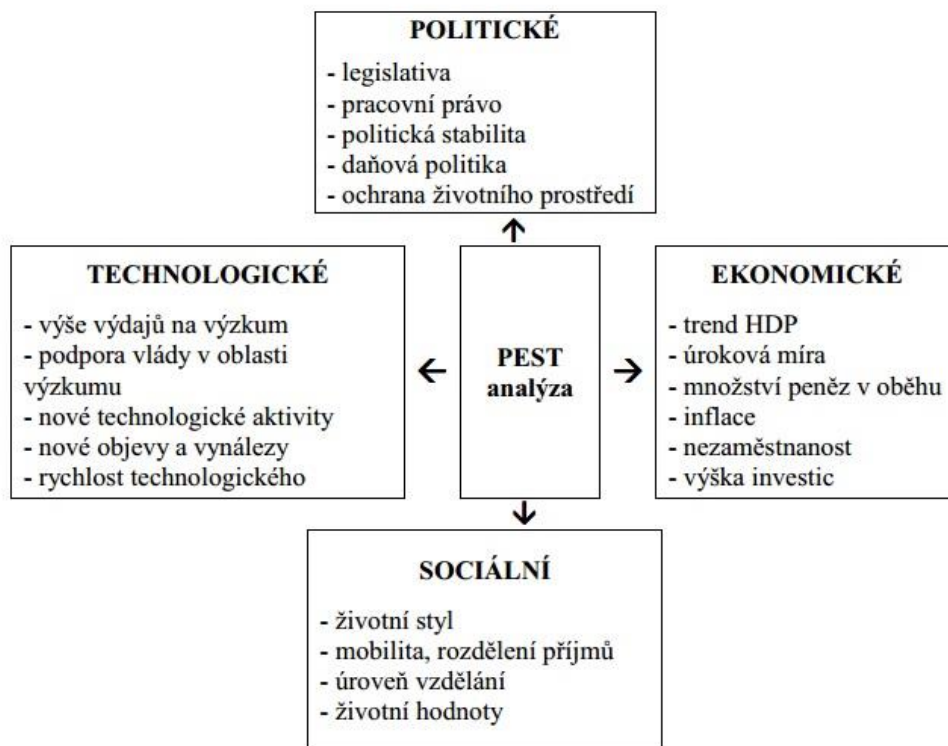
Podle Parmové (2004) se prostředí analýzy rozděluje na dva směry. První směr se zabývá analýzou tzv. makroprostředí. K tomuto směru se využívá PEST analýza (někdy také STEP nebo PESTE).

PEST analýza

Název PEST je tvořen začátečními písmeny čtyř oblastí vnějšího prostředí (faktorů) a jsou základními kameny PEST analýzy.

- Jsou to: **P**olitické, **E**konomické, **S**ociální, **T**echnologické.
- V některých případech se může uvádět název PESTE, kam spadá ještě ekologický faktor.

Obrázek č. 1: Schéma PEST analýzy



Zdroj: <http://wiki.knihovna.cz>

- Uvedené faktory na obrázku č. 1 není nutné všechny analyzovat a procházet.
- Analýza se zaměřuje na určení dlouhodobých vlivů a je velmi využívanou a dobrou metodou (Košťan, 2002).

Druhý směr analýz se zaměřuje na tzv. mikroprostředí firmy, které svou přítomností zasahuje do chodu organizace a také ho ovlivňuje. Mikroprostředí se dále rozděluje na vnější prostředí, sem se řadí faktory, který mají vliv na celé odvětví podnikání a vnitřní prostředí, které působí na samotné jádro organizace. Často zvolenou metodou vnějšího mikroprostředí bývá Porterův model pěti sil (Parmová, 2004).

Porterův model

Hanzelková (2009) uvádí, že Porterova analýza, která se zaměřuje na konkurenci, slouží ke zjištění faktorů, které nejvíce ovlivňují postavení firmy v odvětví. Mezi rozebrané faktory se řadí vyjednávací síla zákazníků, vyjednávací vliv dodavatelů, hrozba vstupu nové konkurence do odvětví, hrozba substitučních produktů či služeb a rivalita firem, které již na trzích působí.

Obrázek č. 2: Porterův model pěti konkurenčních sil



Zdroj: <https://managementmania.com/cs/analyza-5f>

SWOT analýza

Podle Johnsona a Scholese (2000) je cílem této analýzy identifikovat, do jaké míry je současná strategie organizace a její specifická silná a slabá místa relevantní a schopna se vyrovnat se změnami, které nastávají v obchodním prostředí. Využívá se také ke stanovení možnosti využití unikátních zdrojů nebo klíčových kompetencí organizace.

SWOT je zkratka pro:

- silná místa (strengths),
- slabá místa (weaknesses),
- příležitosti (opportunities),
- hrozby (threats).

1) Marketingový plán

Marketingový plán je nezbytnou součástí podnikatelského plánu. Zde je kladen důraz, jakým způsobem by se měl podnik na trhu proti konkurenci prosadit. Nejvyužívanější pro marketingovou strategii je tzv. marketingový mix (Koráb, 2008).

Marketingový mix

Podle Jakubíkové (2012) slouží pro praktické a operativní marketingové řízení. V tomto souboru je důležité se zaměřit na dosažení cílů pomocí uspokojování potřeb, vyřešení problémů cílového trhu. Zároveň je základem pro rozdělení finančních prostředků a lidských zdrojů, je nápomocen při vymezení zodpovědnosti a ulehčuje komunikaci. Z názvu už vyplývá, že definice pojmu, je tvořena několika body, které jsou navzájem propojeny. Je tvořen čtyřmi základními prvky tzv. 4P.

- Produkt – Product
- Cena – Price
- Propagace – Promotion
- Distribuce – Place

Produkt (Product)

Produkt je jádrem marketingu a zároveň je podstatou naší nabídky na trhu a uspokojuje potřebu zákazníků. V oblasti produktové politiky se vyskytuje mnoho základních problémů, které je zapotřebí vyřešit:

- Rozhodnout se, které produkty budeme nabízet, jaké produkty budou uvedeny na trh a které starší produkty budou z trhu stáhnuty.
- Vyhodnocení atributů produktu (design, značka, balení, záruka).
- Produktový mix – v jaké velikosti a sortimentu bude daný produkt vyráběn a poté nabízen zákazníkům.
- Životní cyklus produktu – jedná se o vývoj produktu, jeho následné uvedení na trh, fáze zrání a úpadku, jaký bude postup při inovaci produktu či zavedení nové generace na trh (Srpová, 2011).

Cena (Price)

Hlavní význam ceny je ukrytý v tom, že stabilita a výška ceny jsou složky, jež utvářejí příjmy podniku a je na nich závislá samotná existence. Při stanovení ceny je zapotřebí se zaměřit na faktory, ke kterým bychom měli přihlížet, jsou to: cíle cenové politiky a podnikové cíle, poptávka, náklady, konkurence, životní cyklus produktu a regulační opatření. Důležité východisko pro tvorbu ceny je stanovená cílová politika, která je výsledkem firemním cílů.

Rozdělení cílů cenové politiky může být např.:

- orientace na přežití,
- orientace na co největší podíl na trhu,
- orientace na maximalizaci zisku (Srpová 2011).

Distribuce (Place)

Srpová (2011) uvádí, že v podnikatelském plánu je důležité si nejprve ujasnit prodejní strategii a rozebrat jednotlivé distribuční cesty. Hlavním krokem je se zamyslet, jestli budou obstarány všechny prodejní akce samostatně, zda se bude pro konečné zákazníky prodávat přímo nebo se spíše budou preferovat prodejní mezičlánky.

Propagace (Promotion)

Propagaci můžeme nazvat také jako marketingovou komunikací prodávajícího směřující ke kupujícímu a jsou v ní zahrnuty veškeré způsoby, které se může kupující o produktu dozvědět. Propagace je zároveň nejvíce vidět ze všech čtyř položek ve 4P.

Marketingová komunikace

- Cílem je zvyšovat povědomí spotřebitelů o nabídce, ale také zdůraznit některé objektivně existující vlastnosti produktu, přesvědčit zákazníky ke koupi produktu nebo služby a upevnit vztahy s veřejností a se samotnými zákazníky.
- Rozdělujeme dvě formy komunikace:
 - Osobní a neosobní (masová)
- Do marketingové komunikace se řadí tyto složky:
 - Reklama
 - Podpora prodeje
 - Osobní prodej
 - PR (Public Relations)
 - Přímý marketing (uvádí se již jako samotná složka)
- Všechny z těchto složek marketingové komunikace plní určitou část funkce a vzájemně se doplňují. Různé kombinace těchto složek se označují jako komunikační mix (Boučková, 2003).

Marketingový výzkum (Marketingové dotazování)

Podle Foreta (2003) je nejdůležitějším cílem výzkumu snažit se získat co nejvíce informací a následně získané informace vyhodnotit. Jedná se o informace o trhu, konkurenci a zákaznících. Výzkum by se měl provádět pravidelně, a to jak na začátku podnikání, tak i už v rozjeté firmě. Výsledky nám poukážou na to, jaké potřeby a přání zákazníci mají a na čem by firma měla v následujících měsících zapracovat. U marketingového výzkumu je zapotřebí správná formulace problému a správně zvolená techniku výzkumu. Mezi ní zařazujeme hlavně dotazování, rozhovor, popřípadě pozorování či experiment.

J) Realizační plán (Operační plán)

Srpová (2011) uvádí, že při sestavování podnikatelského plánu je nejdůležitější časový harmonogram veškerých činností. Jde o realizační plán, nebo je možno používat název operační plán. Prvním krokem je určit si hlavní aktivity a kroky, dále termíny dosažení a milníky, které musíme splnit při realizaci podnikatelského plánu. Nejčastěji je využíván úsečkový diagram, ve kterém jsou znázorněny plánované aktivity jako úsečky. Z toho je snadno odvoditelné, jaké práce se musí zahájit jako první, jak dlouho budou trvat a kdy budou ukončeny. Z tohoto diagramu je také možné později odvodit, jaká bude výše a termín osobních a investičních výdajů.

Je však také možné využívat složitější nástroje jako např.: Ganttovy digramy, síťové digramy nebo PERT diagramy, které umějí identifikovat kritickou cestu plánu realizace podnikatelského plánu, tedy nejdůležitějších bodů, na který je třeba při realizaci se zaměřit a být při nich na pozoru.

Operační plán se obvykle stanovuje na 2 až 3 roky, ale není žádné omezení či pravidlo. Dále se také zaměřuje na upřesnění investičních nákladů podnikatelského záměru. Je třeba vyzdvihnout, že operační plán je aktualizován, a proto je účinným faktorem a nástrojem řízení i kontroly (Fotr a Souček 2005).

K) Personální plán (Lidské zdroje)

Podle Korába (2008) se rozsah této části plánu rozvíjí od druhu podnikání a velikosti daného podniku. Když je firma malá, tak je postačující rozebrat dané téma v předchozí kapitole (popis podnikatelské příležitosti). V opačném případě, když v podniku bude pracovat více pracovníků nebo odborných specialistů, je nezbytné tuto část plánu nevynechat a důkladně zpracovat.

Ke správnému fungování a celkové realizaci je nezbytné zajištění potřebných pracovních sil s dostačující kvalifikací, dovednostmi a znalostmi. Podnikatelský plán by se měl zaměřit na kvalitativní a kvantitativní požadavky, posoudit odbornost pracovních sil, vymyslet program výcviku a stanovit výši osobních nákladů zahrnující i náklady na

výcvikové programy. Při posuzování možností plánování pracovních sil je třeba se zaměřit na určité faktory, zejména na:

- nabídku a poptávku zaměstnanců,
- legislativní výhradu, která se zaměřuje na oblast pracovních vztahů,
- počet pracovních dní v roce – uvádí se v rozmezí 200-250 dní v roce (Fotr a Souček 2005).

L) Finanční plán

Finanční plán je nezbytnou součástí podnikatelského plánu. Zabývá se investicemi a poukazuje na to, jak je ekonomicky splnitelný podnikatelský plán jako celek. Tato část plánu převádí předchozí části podnikatelského plánu do čísel. Ukazuje, jestli je tento plán realizovatelný a jaká bude investice. Výstupem finančního plánu jsou hlavně: plán výnosů, plán nákladů, finanční analýza, plánovaný výkaz zisku a ztráty, plánovaná rozvaha, výpočet bodu zvratu, plán financování a další (Koráb, 2008, Srpová, 2011).

Podle Korába (2008) je zapotřebí u finanční stránky podniku si uvědomit, která čísla vyjadřují historická data, současná data, která sice nejsou zcela přesná, ale jsou vyjádřeny z parametrů a událostí, které jsou již známy nebo jsme schopni je správně odhadnout či extrapolovat a dále budoucí data, které jsme schopni předpovídat na základně myšlenky o budoucím vývoji.

Výkaz cash flow

Neboli plán peněžních toků poukazuje na předpokládané příjmy a výdaje, které jsou spojeny s činností, přičemž prvotní fáze podnikání by měla být vypracována podrobněji z důvodu závislosti na kapitálové náročnosti podnikání (minimálně v rozsahu prvních šesti měsíců). V následujících obdobích již postačí roční údaje (Srpová, 2011).

Odhadování příjmu peněz (cash flow) uvádí částku, která je v měsíčních sloupcích, o niž si myslíte, že ji obdržíte z prodeje nebo dotací a tento obnos peněz se porovná s částkou, která se musí zaplatit za materiál, strojní vybavení, zásoby či výrobní režii a také s částkou, která se musí z podnikání odstranit na zaplacení životních nákladů (Blackwell, 1993).

Výkaz zisku a ztrát

Plánovaný výkaz zisku a ztrát vypočítává výnosy, náklady, ale i hospodářský výsledek v jednotlivých obdobích. Doporučuje se první rok výkaz (Výsledovku) vypracovat o něco podrobněji v prvních šesti měsících. Výkaz dává informace, které se týkají hospodářského výsledku, jaký bude, zdali budeme schopni platit úroky apod. (Srpková, 2011).

Plánovaná rozvaha

Srpková (2011) uvádí, že plánovaná rozvaha ukazuje očekávaný růst majetku podniku a finančních zdrojů. Počáteční rozvaha se obvykle stanovuje za první pololetí podnikatelské činnosti a následně poté v dalších obdobích pravidelně k 31. 12. příslušného období. Rozvaha by měla čtenářům objasnit informace o struktuře majetku a plánování obnovy.

Výpočet bodu zvratu

Znamená to, že musíme zjistit množství produkce, které nám určí, zdali nebudeme ve ztrátě. Jedná se o takové množství produkce, kde se již náklady a tržby budou rovnat. Výpočet bodu zvratu se také využívá při posouzení stupně využívání výborní kapacity. Čím je vyšší bod zvratu, tím se podnik méně přizpůsobí poklesu poptávky a produkce (Srpková, 2011).

M) Analýza rizik projektu

Beránek (2007) říká, že analýza rizik bývá v podnikatelském plánu velmi často nezmíněna. Přitom zjištění jakéhokoliv rizika může být pro podnik klíčové, a jestliže by docházelo k podcenění tohoto kroku, mohl by nastat velký problém, který by v krajní mezi způsobil zánik firmy.

Analýza rizik nám ukazuje dva pohledy na náš podnikatelský záměr. První je zaměřen na přiblížení pravděpodobnosti rizikové situace. Druhý se týká opatření, které je zapotřebí realizovat pouze tehdy, pokud riziková situace opravdu nastane.

Analýzu rizik je možné vypracovat pomocí:

- Expertního hodnocení faktorů rizika, které je z velké části specializované odhadem jejich významnosti vzhledem k určeným cílům podniku.
- Analýzy citlivosti, která zajišťuje citlivost hospodářského výsledku na faktory, které na ně mají největší vliv (Srpková, 2011).

N) Přílohy

Podle Beránka a Kotka (2007) příloha podnikatelského plánu přináší informace, které mají za úkol doplnit určité části kapitol podnikatelského záměru tak, aby si čtenáři mohli objasnit blíže specifikovanou problematiku. Avšak v konečném hodnocení příloha nepřináší informace, které by měly vliv na srozumitelnost podnikatelského plánu.

Do příloh v podnikatelském plánu často uvádíme např.: životopisy klíčových osobností firmy, fotografie, výpisy z obchodního rejstříku, výkresy a nákresy výrobků (půdorysy budov apod.), výsledky průzkumů trhu, výsledky propagačních akcí, technologické schéma výroby, výkazy zisku a ztrát, výsledky analýzy citlivosti projektu, rozvahu a peněžní toky, propočty klíčových bodů, reference významných osobností aj. (Fotr a Souček, 2005).

2.3. Vysvětlení pojmu brownfield

2.3.1. Definice brownfieldu

Definice pro pojem brownfield je veliké množství a rozdíl je zejména mezi evropským a americkým pojetím tohoto pojmu. Evropské vnímání vidí brownfield jako opuštěné, málo využívané či prázdné území, které může, ale nemusí mít ekologickou zátěž, na kterém předchozí využití skončilo a trh nebyl schopen bez určitého druhu intervence ho znovu využívat. Důležité je mít na paměti, že některý brownfield může být ještě částečně v užívání. Avšak mnoho jich už dlouho není v užívání, standardní popis „nedostatečně využívaný“ implikuje, že oblast v této kategorii není plně využívána (Ferber, 2006).

Adams a Watkins (2002) uvádí, že je to pozemek, na kterém se projevila výstavba nebo využívání pozemku takovým způsobem, že není schopen využití bez regenerace. Jsou to i pozemky nebo půdy, které nebyly správně využívány ke vhodným účelům územního plánu a u kterých docházelo k znečištění.

V postindustriálních městech existuje mnoho stavebních zařízení v kategorii brownfields. Části těchto budov jsou často technicky a kulturně hodnotné budovy s různým stupněm rozpadu. Jsou velice citlivé na vibrace. Revitalizace oblastí brownfields využívá širokou škálu postupů a prací, včetně těch, které mají nepříznivé účinky ve formě otřesů a vibrací (Web of science, 2019).

2.3.2. Rozdělení (klasifikace) brownfieldů

Podle Dvořákové (2016) existuje řada kritérií pro rozdělení brownfieldů. Jedním z nich je:

a) Dle možnosti dalšího vývoje

a. Brownfieldy s vysokým rozvojovým potenciálem

- Brownfieldy v dobré lokaci, o které se trh postará sám, náklady na přestavbu a přípravu jsou nízké. Není důležitá intervence ve smyslu finanční podpory, nicméně úloha veřejného sektoru je založení na stanovení legislativního rámce, podpory v územním plánování apod.

b. Brownfieldy se skrytým rozvojovým potenciálem

- Území regionálního významu se specifickým rozvojovým potenciálem, ale s příslušnými riziky, které vyžadují podporu z veřejných fondů při financování či plánování. Tento typ se dále z ekonomického hlediska dělí na 3 podskupiny.

c. Brownfieldy bez rozvojového potenciálu

- Nachází se v oblastech s velkým přesahem nabídek nad poptávkou a jejich komerční využití se z dlouhodobějšího hlediska nepředpokládá.

b) Dle polohy: zastavěné území měst, příměstské zóny, menší obce, mimo urbanizované území

c) Dle původu: průmyslové, armádní, dopravní, zemědělské, obytné a ostatní

d) Dle ekologické zátěže

2.3.3. Pozitivní vlivy brownfieldu

Podle Petruccové (2007) s sebou nesou jednotlivé brownfieldy určité výhody, které greenfields (stavby na zelené louce) většinou nemají. Z velké části se jedná o zásadní výhody, jelikož mohou být nápomocny tomu, aby se daný projekt stal úspěšným a vyhledávaným. Mezi tyto výhody se řadí:

a) Napojení na stávající technickou infrastrukturu

- Objekty jsou z velké části napojené na elektrickou síť, vodovodní systém a někdy i na kanalizaci a zapotřebí je tedy pouze zkontrolovat stav, ve kterém se technická infrastruktura nachází.

b) Napojení na dopravní síť

- K objektům brownfields je již zavedena příjezdová cesta, jelikož pro původní využití bylo zapotřebí se nějak k objektu dostat.

c) Omezen zábor další zemědělské plochy

- Zemědělského půdního fondu stále ubývá, leží často ladem a vyskytují se trvale travní porosty, proto je nezbytné nevytvářet další zábor ZPF, který je stále využíván pro zemědělskou činnost.

d) Nedochází k omezování přírodních lokalit

- Nedochází k záboru pozemků, které ještě nebyly urbanizované, a to příznivě ovlivňuje životní prostředí a samotný ekosystém.

e) Nejsou stavěny překážky mezi člověkem a krajinou

- V dnešní době se lidé ve volném čase snaží vyrazit do přírody, takže pokud nedochází k další zástavbě, nemusejí překonávat další překážky.

2.3.4. Negativní vlivy brownfieldu

Brownfieldy vyvolávají však také negativní stránku pro jednotlivé obce.

Rozdělujeme je do několika okruhů:

- a) Ekologické problémy – ekologická zátěž a zvýšené riziko koncentrace kontaminujících látek (půdní fond, povrchové a podpovrchové vody)
- b) Ekonomické problémy – vysoká finanční a časová náročnost
- c) Prostorové rozměry – plýtvání nezastavěných ploch ZPF
- d) Sociální problémy – nachází se ve strukturálně postižených regionech, snížení výroby podniků, propouštění pracovníků, a to postihuje z velké části městské prostory (Kirschner 2005)

2.4. Domy s pečovatelskou službou

2.4.1. Definice domu s pečovatelskou službou (DPS)

Tento pojem je definován jako forma individuálního bydlení starších lidí. Součástí domů je obvykle středisko osobní hygieny, ordinace lékaře, jídelna, prádelna, společenská místnost, klub důchodců a je také poskytována pečovatelská služba. Z uvedeného hlediska lze tedy vyvodit, že je možné zavést podle potřeby klienta pečovatelskou službu. Služba přichází v platnost při podpisu smlouvy mezi klientem a poskytovatelem. Často se klade otázka, zdali je podmínkou přijetí do domova zavedení pečovatelské služby. Podmínkou to není, ale klienti, kteří musejí využívat pečovatelské služby, bývají dříve umístěni na seznam žadatelů (Kalvach, 2004).

Podle Glosové (2006) lze řadit dům s pečovatelskou službou mezi sociální zařízení jen částečně. Jde o komplex obecních budov k zvláštnímu určení. Senior využívá středisko pečovatelské služby, které sídlí přímo v budově, nebo za seniorem sociální pracovnice dojíždí z jiného střediska. Domů s pečovatelskou službou je mnohem více než středisek, které poskytuje sociální služby.

2.4.2. Rozdíl mezi DPS a domovem pro seniory

Dům s pečovatelskou službou (DPS):

- Služba je založena na dohodě seniora s poskytovatelem v daném režimu.
- Slouží pro seniory, kteří jsou relativně soběstační a nepotřebují komplexní péči.
- Před ubytováním je zapotřebí vyhotovit nájemní smlouvu pro konkrétní ubytovací jednotku. Přednostně jsou vybíráni obyvatelé z dané lokality.
- Často je vyžadována podmínka, že žadatel ani jeho manžel či manželka není v České republice vlastníkem bytu či bytového domu.

Domov pro seniory (DS):

- Celoroční poskytování služeb pro seniory, kteří mají sníženou soběstačnost a nemohou zůstat doma.
- Senior má k dispozici veškeré služby, které potřebuje (ubytování, úklid, stravu, praní atd.), pomoc při všech denních aktivitách (hygiena, oblékání), péči zdravotních sester a také pomoc při rehabilitaci.
- Služba je obvykle poskytována na základě podepsání smlouvy.
- Domovy přijímají z velké části seniory od 60 let (Glosová, 2006)

3. Cíl a metodika

3.1. Cíl práce

Cílem diplomové práce je vypracování podnikatelského záměru na rekonstrukci bývalého brownfieldu ve vybrané oblasti. Konkrétně byl vybrán objekt v malé vesnici s názvem Markvartice, která spadá pod obec Zubčice a nachází se v Jihočeském kraji na Českokrumlovsku. Cílem rekonstrukce bude otevření Domu s pečovatelskou službou.

3.2. Metodika

Nejprve bylo třeba vytvořit literární přehled na téma, které bylo zvoleno. Ten byl vytvářen ze zdrojů dostupných jak v knihovně Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích, tak i v internetovém prostředí. V teoretické části byly nejprve rozebrány pojmy jako podnik, podnikatel, podnikání apod. Hlavní teoretická část byla zaměřena na sestavení samotného podnikatelského plánu jeho požadavky a strukturu, ta byla následně podrobněji rozepsána. V další části byl definován pojem brownfield, dále rozdělení brownfieldů a jeho pozitivní a negativní vlivy. Poslední část se zaměřovala na dům s pečovatelskou službou a rozdíl mezi domovem pro seniory a domovem s pečovatelskou službou. Při čerpání z knih byly vybírány především informace, které jsou úzce spojeny s tímto tématem, a to z důvodu rozsahu diplomové práce.

Praktická část se skládá z kompletního podnikatelského plánu, ve kterém jsou využity analýzy ke zmapování konkurence a trhu. Konkrétně se jedná o metodu SWOT a Porter. Dále se v praktické části nachází vyhodnocení dotazníkového šetření, které je zaměřeno na seniory, zdali mají zájem o dům s pečovatelskou službou. Dotazníkové šetření se provádělo v Markvarticích, Zubčicích a ve Velešíně a bylo vyhodnoceno ze 132 dotazníků. V poslední části je podrobně rozebrán finanční plán, který se skládá z hrubého odhadu cen a realizace.

V závěru jsou shrnuty výsledky a rozebráno financování domova, které bylo vypočítáno při tvorbě podnikatelského plánu a navržnuta opatření, kdyby nebyly schváleny dotace na rekonstrukci domova.

4. Praktická část

4.1. Titulní strana

Podnikatelský záměr rekonstrukce brownfieldu na dům s pečovatelskou službou

Název projektu: Dům s pečovatelskou službou Markvartice

Místo projektu: Markvartice 44 Zubčice

Právní forma: Společnost s ručením omezením

Kontakt (číslo, mail,):

- Telefon: 382 164 759
- Email: P.Markvartice@email.cz
- www.dps-markvartice.cz

Obrázek č. 3: Logo DPS Markvartice



Zdroj: vlastní zpracování

Předmět podnikání:

- Ubytování a poskytování sociálních služeb seniorům

Datum vypracování: 28. 2. 2020

4.2. Exekutivní souhrn

Podnikatelský plán se skládá z několika částí. V úvodní části je seznámení se samotným domovem, lokalitou objektu, dřívějším využitím či přínosem pro vesnici. Dále jsou zde uvedeny krátkodobé a dlouhodobé cíle, mise a vize, kdy hlavní vizí je zlepšení a rozšíření ubytovacích kapacit pro seniory v okolí Českého Krumlova a zároveň zaručení lepší možnosti strávení života v pokročilém věku.

Druhá část se zaměřuje na konkurenční domy s pečovatelskou službou v okolí 20 km. Analyzovány byly celkem tři domovy (Velešín, Kaplice, Český Krumlov). Následně byla použita metoda Porter, ze které vyplynulo, že konečná hodnota je 1,8, což znamená, že v případě splnění všech podmínek ohledně financování, by měl tento projekt reálnou šanci se na trhu uplatnit.

Důležitou částí v podnikatelském záměru je také marketingový plán, kde jsou rozebrány čtyři základní pilíře (produkt, cena, propagace, distribuce). Produktem je tedy ubytování a péče o seniory. K dispozici bude 36 pokojů, jejichž velikost bude variabilní (1+kk, 2+kk a 2+1) a všechny pokoje budou vystavěny jako bezbariérové. Celková kapacita domova by tedy měla sčítat 44 seniorů. Jejich cena se odvíjí od velikosti pokoje. Za jednolůžkový pokoj bude měsíční nájem 8 700 Kč. K dispozici bude mít senior komfortní vybavení pokoje, možnost účasti na aktivitách v domově a další zábavu, která může vyplňovat volný čas seniora.

Do podnikatelského plánu bylo také zařazeno dotazníkové šetření, které bylo provedeno z důvodu toho, zdali občané mají zájem o Dům s pečovatelskou službou v Markvarticích. Celkem bylo vyhodnoceno 132 dotazníků z nichž 88 seniorů uvedlo, že by měli zájem. Zbylí občané, kteří uvedli, že zájem nemají, žijí převážně ve vesnici Markvartice, a tudíž nemají zájem o takovou poskytovanou službu.

Hlavní částí podnikatelského plánu je financování objektu. Celková rekonstrukce objektu vychází zhruba na 33 milionů korun, a tudíž je zapotřebí kromě vlastního kapitálu (14 200 000 Kč) využít i cizí kapitál, a to ve formě bankovního úvěru a dotací. V plánu jsou uvedeny dvě varianty. První varianta je vypočítávána s pomocí dotačního titulu na výsadbu domů s pečovatelskou službou. Celková výše dotace může být až

12 500 000 Kč a půjčka od banky bude tedy 7 500 000 Kč. Roční zisk domova v prvním roce by měl být 1 200 420 Kč a po splacení úvěru 2 642 520 Kč. Návratnost investic by měla být zhruba do 8 let a 7 měsíců. Druhá varianta je bez pomoci dotačních titulů a úvěr z banky bude daleko větší. Návratnost investic by měla zhruba být do 16 let.

Poslední část podnikatelského plánu se zaměřuje na hlavní rizika plánu, které by mohly nastat. Zde je hlavní riziko nepřidělení dotací na výstavbu bytové jednotky pečovatelského domu. Není to neřešitelný problém, ale výrazně se prodlouží návratnost investic. Další riziko může být vyšší cena za pronájem pokojů. Zde je však vyšší cena spojena s komfortem bytu, aktivitách a poskytovaných službách v domově nebo samotnou lokalitou domova, která je nedaleko krásné přírody.

4.3. Popis podnikatelské příležitosti a podniku

Tento podnikatelský záměr bude zaměřen na rekonstrukci brownfieldu v Markvarticích na dům s pečovatelskou službou. Objekt bude sloužit tedy pro seniory, kteří nepotřebují nepřetržitou 24hodinovou péči a zdravotnický personál za nimi bude docházet pouze v určitých časových intervalech, které budou sjednány dopředu s klientem. Personál jim bude obstarávat osobní hygienu, pedikúru, přípravu a podávání jídla, obstarání nákupu, úklid bytu apod. V domě však bude k dispozici ošetrovna, kde bude nepřetržitě minimálně jedna sestřička, a tudíž při naskytnutí jakéhokoli problému je možno se na tuto službu obrátit.

Nutné bude sepsat žádost o zařazení do evidence čekatelů, což by byl jednoduchý formulář. Přednostně budou vybrány osoby, které mají trvalé bydliště v okolí obce a poté až ostatní žadatelé. Při nástupu bude se seniorem sepsána smlouva o poskytování pečovatelské služby.

Majitelem objektu bylo do loňského roku ZD Zubčice, ale loňský rok (2018) tento objekt odkoupil soukromý vlastník Jan Opekar a právě s jeho souhlasem jsem se rozhodl tento objekt zrekonstruovat a vymyslet na něj podnikatelský záměr, který by mohl být realizovatelný a přínosný pro vesnici, její okolí a i pro samotného majitele.

4.4. Právní forma podniku

Jako právní forma byla zvolena společnost s ručením omezeným. Na financování domova se budou podílet čtyři společníci, kteří budou ručit společně a nerozdílně do výše souhrnu nesplacených vkladů. Účast na zisku bude podle poměru obchodních podílů. Hlavní společník Jan Opekar poskytne vklad v hodnotě 6 500 000 Kč, dále Petr Vaněček v hodnotě 3 500 000 Kč, František Persán v hodnotě 2 700 000 Kč a Andrea Mauzerová 1 500 000 Kč.

4.5. Lokalita objektu

Vesnice Markvartice

Vybrané bývalé JZD, které bylo vybráno pro tento podnikatelský záměr, se nachází v Jihočeském kraji v okrese Český Krumlov. Konkrétně leží ve vesnici Markvartice, která spadá pod obec Zubčice. Nejbližším městem k této vesnici je 3 km vzdálený Velešín a přibližně 10 km je vzdáleno okresní město Český Krumlov. Spoj hromadné dopravy do těchto velkých měst je na velmi dobré úrovni. V Markvarticích je evidováno 35 trvalých adres a žije zde pouze 76 obyvatel. Obyvatelé vesnice mohou využít samoobsluhu a také místní hospodu u Kaprů.

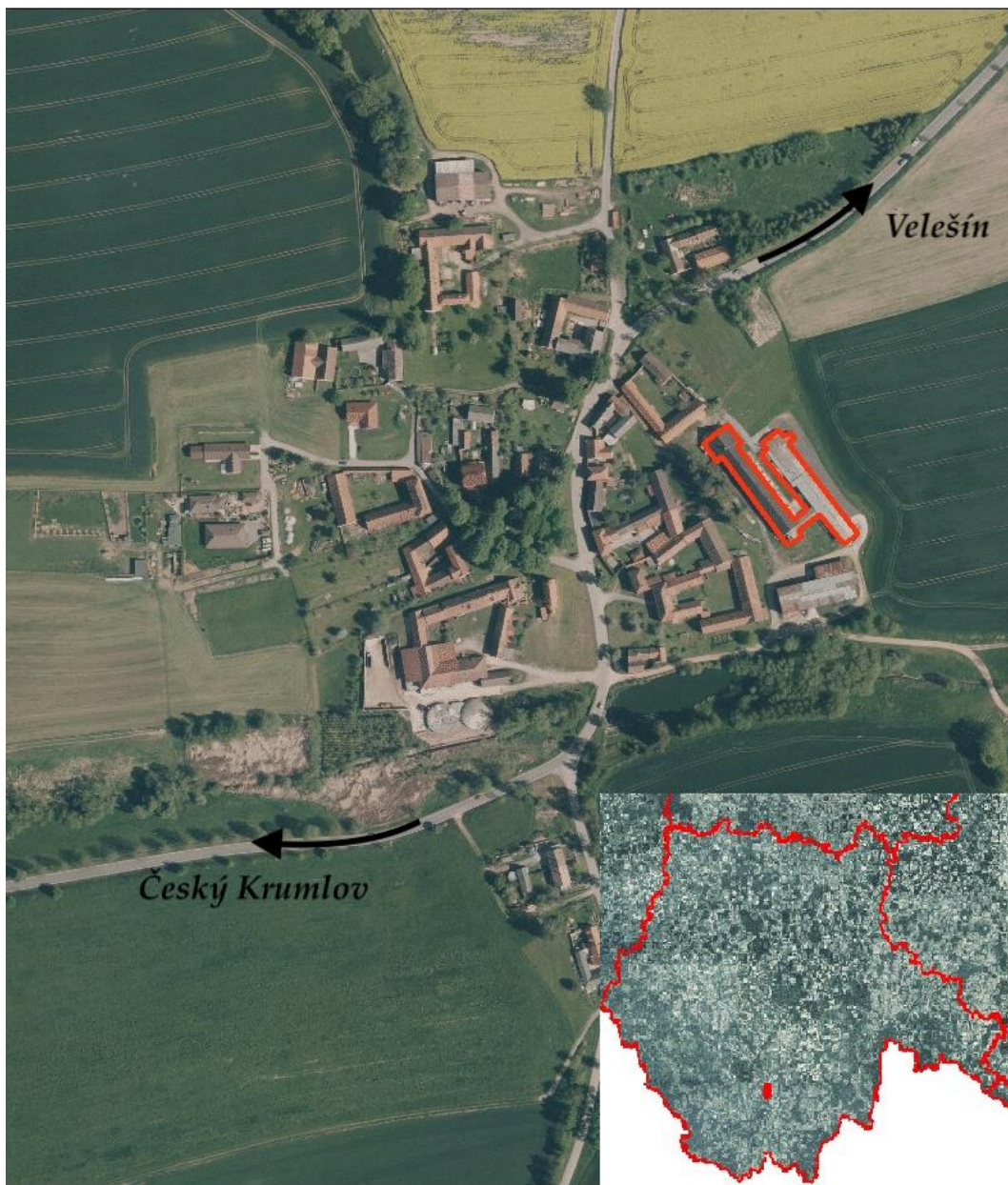
Pozitiva vesnice: dobrá infrastruktura, dětské hřiště, rybaření, příroda

Negativa vesnice: nově vybudovaná bioplynová stanice

Obec Zubčice

Zubčice jsou vzdáleny od vesnice přibližně 4 km a žije zde zhruba 400 obyvatel. V obci je restaurace s tanečním sálem a mnoho dalšího kulturního i sportovního využití. Novinkou je vybudování cyklostezky. Okolí obce také nabízí mnoho příjemných turistických a vycházkových tras s výhledy na okolí, jako například výhled na rozhlednu Klet'.

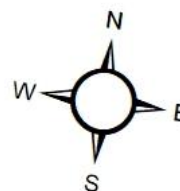
Obrázek č. 4: Lokalita objektu v Markvarticích



Legenda

— Vybraný brownfield

0 0,05 0,1 0,2 Kilometr



Zdroj: vlastní zpracování

Město Velešín

Velešín se nachází asi 3 km od vesnice a má okolo 4 100 obyvatel. Ve městě se nachází supermarkety, 3D kino, restaurace, venkovní koupaliště, knihovna a mnoho dalších aktivit, kde by senioři mohli trávit svůj volný čas.

Podobné projekty v České republice

V Jihočeském kraji se nachází mnoho domů s pečovatelskou službou, ale žádný nebyl zrekonstruován z bývalého brownfieldu. Domy s pečovatelskou službou nebo domy pro seniory jsou často rekonstruovány z bývalých škol, kasáren, porodnic apod.

V České republice však tato varianta byla zrealizována, a to v domově pro seniory v obci Vranovice, což na jižní Moravě.

Dřívější využití objektu

Objekt byl rozdělen na dvě budovy, které byly spojeny třímetrovou chodbou. Západní budova má dvě patra, v níž první patro bylo využíváno k chovu a výkrmu mladého skotu, kde bylo chováno okolo 50 kusů dobytka a druhé patro se využívalo k výkrmu kuřecích brojlerů, kteří byli rozděleni do jednotlivých boxů. Ve východní budově se dále nacházely šatny a sprchy pro personál, kotelna, skladovací prostory.

Přínos pro vesnici

Vybudování domu s pečovatelskou službou, bude mít pro obec jak pozitivní, tak i negativní dopad. Ten pozitivní určitě bude, že starší obyvatelé obce budou moci využít tento pečovatelský dům k vlastnímu ubytování. Další přínos pro vesnici může být možnost získání pracovních míst v pečovatelském domě, jako například pozice ošetřovatel, recepční, správce, uklízečky a další. Negativní dopad může spočívat v tom, že se zvýší rušnost v obci.

4.6. Vize a cíle firmy

Vize

Zlepšit a rozšířit ubytovací kapacitu pro seniory v okolí Českého Krumlova, zaručit jim lepší možnosti strávení života v pokročilém věku.

Mise

Zajistit seniorům bydlení, stravu, nepřetržitou zdravotnickou péči, ale zároveň udržet jejich fyzickou i psychickou zdatnost a samostatnost.

Cíle

Krátkodobé (1 rok):

- Zajistit finance (úvěr, dotace).
- Vyřídít si stavební povolení a všechny věci s tím spojené (vykoupení pozemků apod.).
- Začít s rekonstrukcí objektu.
- Navrhnout interiér a exteriér objektu.

Dlouhodobé:

- Mít plně zaplněnou kapacitu domova.
- Otevření domova v roce 2022.
- Vejít se do předem stanovené částky.
 - Odhadovaná cena rekonstrukce 33 820 000 Kč.
- Zkusit vymyslet opatření proti místní bioplynové stanici.

4.7. Popis realizace projektu (Realizační plán)

Stávající objekt je rozdělen na dvě budovy.

- Východní budova má pouze přízemí a rozměrově je velká 585 metrů².
- V západní budově se nachází přízemí a první patro a její velikost činí 902 metrů².
- Tyto budovy budou rozděleny do několika sekcí.

Při příchodu do východní budovy bude vystavěna recepce:

- Zde by si potenciální klienti a příbuzní zjistili potřebné informace k pobytu v domově.
- Recepce by byla otevřena od 8:00 do 18:00.
- Pracovali by zde dva zaměstnanci, kteří by se střídali na ranní a odpolední směnu.

Pro průchodu recepcí je chodba, které zůstane zachována a bude spojovat budovy.

Ve východní budově se bude nacházet jídelna, kam se budou dovážet obědy a večeře z předem smluvené kuchyně. Součástí jídelny by měl být malý prostor, kde si senioři budou moci vyzvednout a neservírovat svůj pokrm a následně i umýt nádobí, popřípadě jim může asistovat pomocný personál. Jídelna bude také využívána jako společenská místnost, kde se budou konat různé akce pro seniory. Jako například:

- a) Angličtina pro seniory (základy angličtiny pojaté zábavnou formou výuky)
- b) Jednoduché cvičení pro seniory (jóga, cvičení paměti apod.)
- c) Turnaj ve stolních hrách (šachy, piškvorky, člověče nezlob se, domino apod.)

Na konci chodby bude kancelář, kde bude sídlit účetní domova a vedle této místnosti se budou nacházet toalety.

Při příchodu do západní budovy bude po levé straně vystavěn výtah, vedle výtahu se bude nacházet sesterna, která bude otevřena nepřetržitě 24 hodin denně a vždy zde bude minimálně jedna sociální pracovnice. V sesterně budou k dispozici pouze základní léky.

Za sesternou bude ambulance, kde bude dopoledne dvakrát týdně k dispozici praktický lékař, který bude dojíždět z Velešína či Kaplice (bude záležet na domluvě). Pro vydané léky na recept si budou muset senioři dojíždět do lékárny ve Velešíně.

Po pravé straně se budou nacházet pokoje, které budou rozděleny úzkou chodbou. V přízemí bude 17 pokojů a k dispozici budou 1+kk, 2+kk a 2+1.

V prvním patře bude k dispozici knihovna s počítači a připojením na wifi, kde budou moci senioři využívat počítače nebo trávit čas při čtení knih.

Vedle knihovny bude místnost, ve které bude k dispozici společná pračka, sušička, věšák na prádlo a další vybavení.

V pravé části objektu se budou nacházet opět pokoje, které by měly být o velikosti 1+kk, pouze poslední pokoj na konci chodby bude 2+1. Celkem v prvním patře bude vystavěno 19 pokojů.

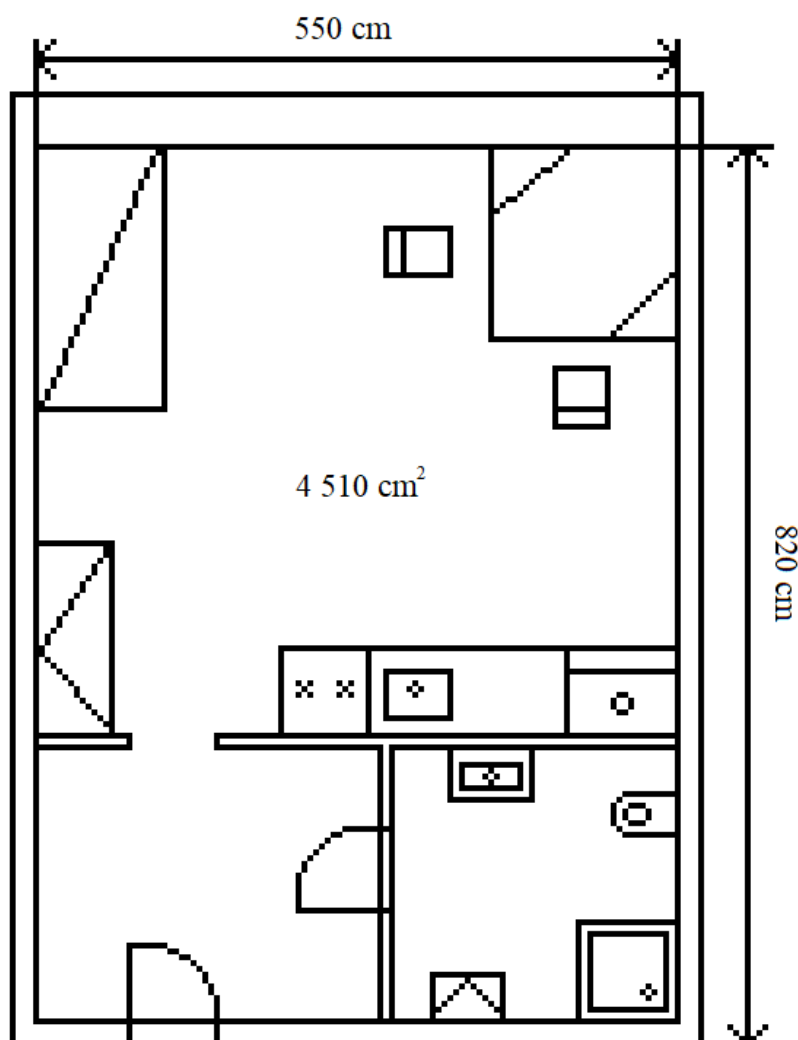
Na dvoře areálu se bude nacházet několik vyžití pro ubytované seniory.

- Pro udržení kondice seniora bude v areálu postaveno hřiště, na kterém se budou nacházet posilovací stroje sloužící pro zlepšení pohybového aparátu seniora. V dnešní době jsou tyto hřiště velice využívané a oblíbené.
- Dále zde bude postaven altánek s grilem a posezení s výhledem do krajiny.
- Vedle posezení se bude nacházet malé pódium pro hudební či divadelní představení.
- V areálu bude také vystavěn malý rybník, kde si budou moci senioři zarybařit nebo jen posedět a relaxovat.
- Jedna z větších výhod a odlišností tohoto seniorského domu od ostatních bude přítomnost zvířat (kozy, ovce, králíci, psi a kočky), o které se budou moci senioři starat. Nebude to však v žádném případě nějaká podmínka. Na tuto práci bude zaměstnán příslušný pracovník, který by na seniory dohlížel a byl jim nápomocný.

V neposlední řadě se před areálem vybuduje menší soukromé parkoviště, kde bude stát i soukromý minibus Domu pro seniory Markvartice, který bude dopravovat seniory na různé pořádané akce pro seniory jako například:

- Na bowling nebo do plaveckého bazénu v Českém Krumlově.
- Výlety a zájezdy, které si mohou určit sami senioři při dostatečném obsazení soukromého minibusu.

Obrázek č. 5: Zobrazení jedné bytové jednotky v domově (1+kk)



Zdroj: vlastní zpracování

4.8. Analýzy

4.8.1. Metoda SWOT Analýza:

Jedná se o analytickou metodu, která je zaměřená na zhodnocení vnitřních a vnějších faktorů ovlivňujících úspěšnost organizace nebo nějakého konkrétního záměru. Jsou zde uvedeny silné a slabé stránky, příležitosti a ohrožení. Dále vyhodnocení pomocí Fullerova trojúhelníku, nejvíce preferované faktory a výsledná strategie.

Silné stránky:

1. Kvalifikace sociálních pracovníků
2. Pořádané aktivity v domově
3. Lokalita domova (v blízkosti přírody)
4. Komfortní vybavení pro seniory

Slabé stránky:

5. Nové působení na trhu (bez hodnocení)
6. Vybavenost vesnice
7. Méně zpřístupněná doprava pro personál
8. V domově není vlastní kuchyň

Ohrožení (hrozby):

9. Nesplacení úvěru
10. Nedostatek sociálních pracovníků
11. Ztráta dodavatelů (např. dovoz jídel ze Zubčic)
12. Stížnost místních občanů (např. ruch)

Příležitosti:

13. Rozšíření kapacity lůžek
14. Spolupráce s ostatními DPS
15. Populační růst seniorů
16. Uspořádávání větších výletů (letní rekreace, lázně)

Tabulka č. 2: Fullerův trojúhelník

1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
		3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
		4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
			4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
			5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
				5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
				6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
					6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
					7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
						7	7	7	7	7	7	7	7	7
						8	9	10	11	12	13	14	15	16
							8	8	8	8	8	8	8	8
							9	10	11	12	13	14	15	16
								9	9	9	9	9	9	9
								10	11	12	13	14	15	16
									10	10	10	10	10	10
									11	12	13	14	15	16
										11	11	11	11	11
										12	13	14	15	16
											12	12	12	12
											13	14	15	16
												13	13	13
												14	15	16
													14	14
													15	16
														15
														16

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka č. 3: Vyhodnocení našich preferencí z Fullerova trojúhelníku

Faktor:	1	2	3	4	5	6	7	8
Počet preferencí	12	8	7	12	8	3	4	3
Faktor:	9	10	11	12	13	14	15	16
Počet preferencí	14	13	6	3	10	7	8	1

Zdroj: vlastní zpracování

Nejvíce preferované faktory jsou:

Dva faktory ze silných stránek:

- **Kvalifikace sociálních pracovníků**
- **Komfortní vybavení pro seniory**

Dva faktory z ohrožení:

- **Nesplacení úvěru**
- **Nedostatek kvalifikovaných sociálních pracovníků**

Tabulka č. 4: Výsledná strategie ze SWOT matice

	<i>Silné stránky (S)</i>	<i>Slabé stránky (W)</i>
<i>Příležitosti (O)</i>	Strategie: Využití	Strategie: Hledání
<i>Ohrožení (T)</i>	Strategie: Konfrontace	Strategie: Vyhýbání

Zdroj: vlastní zpracování

Vyhodnocení:

- Z tabulky je možné vidět, že nám vyšla výsledná strategie: Konfrontace

4.8.2. Porterův model pěti sil:

= Porterův model se tvoří z 5 faktorů hrozeb:

- konkurence v odvětví (stávající konkurenti),
- nově vstupující konkurenti do odvětví,
- substituční a komplementární produkty (výrobky, či služby),
- dodavatelé, nebo také vyjednávací síla dodavatelů,
- odběratelé, nebo také vyjednávací síla odběratelů.

Substituční a komplementární produkty:

- Tento typ ubytování nemá přímý substitut, avšak senioři mohou strávit život v pokročilém věku ve vlastním domu, bytu či pronájmu.
- Věkový průměr lidí rok od roku stoupá a tím roste i poptávka o domy s pečovatelskou službou či o domy s nepřetržitou péčí o seniory.

Nový konkurenti v odvětví:

- Přestože domy s pečovatelskou službou na trhu stále přibývají, tak nejsou schopni pokrýt veškerou poptávku seniorů, a proto v následujících letech nelze předpokládat větší hrozbu nové konkurence.

Vyjednávací síla dodavatelů:

- Dodavatelé domova budou:
 - Firmy s vybavením pro seniory (seniorské lůžko, vozík apod.).
 - Kuchyně Zubčice, která bude dovážet obědy a večeře přímo do zdejší jídelny.
 - Dodavatel drogerie, který bude zajišťovat veškerý dovoz sanitárních a úklidových potřeb.
 - Pekárna Srnín, která bude dovážet čerstvé pečivo na snídaně.
 - Spolupráce s konkrétní zahradní firmou v ČK, která bude dodávat veškerou zahradní a úklidovou techniku.
 - Dodavatel základních lékařských potřeb, které se budou nacházet na ošetřovně.

- Dodavatele nábytku + ostatní vybavení bytu.
- JZD Zubčice, které bude dodávat krmivo pro zvířata.
- Možnost odebírání biopotravin od zdejšího soukromého zemědělce.

Vyjednávací vliv odběratelů:

- Hlavními odběrateli budou primárně obyvatelé Markvartic, Zubčic a poté Velešína. Při nenaplnění kapacity lůžek by byli osloveni i další zákazníci, kteří by si zažádali o ubytování v domově.
- Hlavní cíl domova je soustředit se na jednu cílovou skupinu zákazníků, a to na seniory, kteří ještě ke svému životu nepotřebují nepřetržitou 24hodinovou péči.

Analýza konkurence:

- V okrese Český Krumlov se nachází mnoho domů s pečovatelskou službou a domů pro seniory, vybrány byly pouze nejbližší a zároveň největší domy:
 - a) Dům s pečovatelskou službou Velešín
 - Tento objekt byl zrekonstruován v roce 2017 a bylo zde vystavěno 22 bytových jednotek, kde jsou k dispozici byty 1+kk, 2+kk a garsonka. Byty jsou v rozmezí 40-45 m².
 - Na správě majetku a budov ve Velešíně je veden seznam žadatelů, kteří mají zájem o bydlení v tomto domově. Seznam sčítá v současnosti (2019) asi 30 žadatelů a převážně jde o obyvatele Velešína a okolí. O přidělení bytu rozhoduje městská rada na základě různých kritérií.
 - Cena nájemného je určena podle velikosti bytové jednotky, kdy za 1 m² je cena 50 Kč.
 - V domově nesídlí pečovatelská služba, nýbrž do domova dojíždí z Kaplice (charita Kaplice) a stará se o seniory. Charita poskytuje služby pro seniory podle svého seznamu a má svůj ceník, který je seniorům předložen (např.: 1 hodina nákupu 130 Kč, praní a žehlení 85 Kč a další).

- Domov je postaven jako bezbariérový a celková cena rekonstrukce stála přibližně 40 milionů korun, přičemž na část bytových jednotek byly využity dotace (kde se jednalo o částku 550 tisíc korun na jednu bytovou jednotku).

Obrázek č. 6: DPS Velešín



Zdroj: vlastní zpracování

b) Domov pro seniory Kaplice

- Kapacita domova je 54 klientů – 18 jednolůžek a 18 dvoulůžek.
- Výše nájmu je 6 300 Kč za bytovou jednotku.
- K dispozici je vlastní kuchyně, kde si klienti mohou vybrat až z 5 jídel.
 - 1 den 170 Kč – snídaně, svačina, oběd, svačina, večeře.
- V domově je veden tzv. sazebník fakultativních služeb:
 - elektřina (paušál) – 100 Kč/měsíc,
 - větší oprava ošacení – 50 Kč/kus.

- Péče je klientům poskytována 24 hodin denně odborným personálem a v domově je vždy minimálně jedna sestra. Nemohou být však přijati pacienti, jejichž zdravotní stav vyžaduje léčení v lůžkovém zdravotnickém zařízení.
- Do domova dochází praktický lékař v předem smluvených časech.
- Jsou zde pořádány různé aktivity či soutěže (kreslení na pergamen, házení míčkem, navlíkání korálků) a také pořádání vánočních a velikonočních tradic (lití olova, kreslení vajíček).

Obrázek č. 7: Dům pro seniory Kaplice



Zdroj: google.com

c) Dům pro seniory Wágnerka Český Krumlov

- Objekt byl v roce 2010 zrekonstruován a od té doby slouží jako Dům pro seniory. Kapacita domova je 74 klientů v 34 pokojích (pokoje jsou jednolůžkové, dvoulůžkové a třílůžkové).
- Cena za 1 den: 210 Kč/den ubytování a 170 Kč/den stravování.
 - Celkem 11 500 Kč/měsíc.
- Pro seniory se zde pořádají volnočasové aktivity jako společenské hry, bohoslužby, fyzioterapie, muzikoterapie, trénování paměti a další.

- Dům navštěvuje jednou za týden praktický lékař a seniorům je poskytována od sociálních pracovníc nepřetržitá zdravotnická a ošetrovatelská péče.

Tabulka č. 5: Vyhodnocení Porterova modelu

Faktor	Ohodnocení (od 1 nejmenší ohrožení po 5 nejvyšší ohrožení)
Hrozba nově vstupujících firem	1
Vyjednávací vliv odběratelů	1
Vyjednávací vliv dodavatelů	2
Hrozba substitučních produktů	3
Konkurenti v odvětví	2
Průměr hodnot u našeho domova	1,8

Zdroj: vlastní zpracování

Vyhodnocení:

- Nejvýznamnějším faktorem jsou substituční hrozby a to takové, že by lidé do budoucna nechtěli využívat domy s pečovatelskou službou a raději by zbytek života strávili doma s rodinou.
- Celkový průměr faktorů z Porterova modelu pěti sil je 1,8.
- Hodnota je pod 2, což znamená, že kdyby byl projekt zrealizován a byl by ufinancován, tak by se na trhu určitě uchytil.

4.9. Marketingový plán

Tato část je zaměřena na základní marketingové nástroje, které budou postupně rozebrány. Skládají se z marketingového mixu 4P: Product, Price, Place a Promotion.

Dálo bylo provedeno dotazníkové šetření, které bylo cíleno na starší občany vesnic Markvartice, Zubčice a okolního města Velešín. Dotazník se zabýval tím, jestli jsou občané ochotni bydlet v domově, jaký nájem by si představovali či jaké aktivity by se jim v domově nejvíce zamlouvali.

Produkt (Product)

- Nabízeným produktem tohoto podnikatelského záměru je ubytování a péče o seniory.
- Kapacity ubytovacích lůžek:
 - 28 jednolůžkových pokojů (1+kk)
 - 6 dvoulůžkové pokoje (2+kk)
 - 2 dvoulůžkový pokoje (2+1)
- Celková kapacita bude činit 44 lůžek.
- Stravovací služby:
 - Zajištění dovozu oběda do jídelny z kuchyně ze Zubčic (již od 11 hodin).
 - Výběr oběda si budou moci senioři vybrat z více jídel, senior dostane týden dopředu k dispozici jídelníček, kde si vybere jídlo a vyplněný papír odevzdá na recepci.
 - Jedná se o dovoz obědů a večeří, které budou dováženy i o víkendu (mimo svátků).
- Další poskytované služby: pomoc při osobní hygieně, pomoc s úklidem, masáže a cvičení, doprovod na kulturní akce, pomoc při zařizování na úřadech nebo poště, pomoc s drobnými opravami, zajištění nákupu či vaření (pečení) a další.

- Každý senior bude mít individuální přístup a při domluvě se specializovaným pracovníkem je možno poskytovat služby, které si senior sám určí.

Cena (Price)

Hlavní roli při stanovování ceny hrálo nové vybavení bytu a budovy, lokalita objektu, doprovodné aktivity a soutěže, poskytování odborných služeb a další. Orientačně také bylo přihlédnuto ke konkurenčním domovům v okolí, které se zabývají podobnými poskytovanými službami (např.: Velešín 1 m² 50 Kč, Kaplice základní nájem 6 300 Kč). Důležitým ukazatelem při stanovení ceny byly vysoké finanční nároky na výstavbu, které musely být zohledněny, aby byl domov při splnění všech kritérií ziskový. Celkový měsíční nájemné pro seniory je popsáno ve finanční části projektu.

Orientační ceník poskytovaných služeb sociálních pracovníků a fakultativních služeb

Nákup potravin **140 Kč/h**

Praní, žehlení **90 Kč/h**

Pomoc při osobní hygieně **3 Kč/1 min**

Pomoc při běžných věcech (podávání jídla, přesun na lůžko apod.) **3 Kč/1 min**

Úklid domácnosti **3 Kč/min**

Vyřizování dalších záležitostí (úřad, lékař, pošta) **10 Kč/min**

Pronájem invalidního vozíku **15 Kč/den**

Telefon na pokoji **50 Kč/měsíc**

Vzhledem k lokalitě objektu je veden také cestovní list, kde jsou propláceny služby sociálních pracovníků sazbou na počet ujetých kilometrů: **4 Kč/km**

Propagace (Promotion)

Hlavní propagací budou vlastní internetové stránky, kde se budou moci klienti dozvědět informace o domově. Dále na stránkách bude vyvěšen ceník, který bude udávat částku na měsíční nájemné a také sazebník sociálních a fakultativních služeb. Klienti budou mít možnost na stránkách také vyplnit online žádost o přidělení bytu v domově a také zjistit, jaké volnočasové aktivity bude domov poskytovat. Klient si bude moci také prohlédnout fotografie, které budou zachycovat celkový vzhled domova, interiér pokojů a krásu okolí.

Další propagace bude směřována na internetové stránky okolních měst a obcí, kde budou napsány stručné informace o domově a odkaz na vlastní internetové stránky Domu s pečovatelskou službou Markvartice (DPS). Dále obce budou propagovat domov ve vlastním zpravodajském tisku.

V okolních nemocnicích a u praktických lékařů budou k dispozici malé letáčky, na kterých se senior dozví všechny podstatné informace (kontakt, adresa, vybavení atd.).

DPS bude také propagován na sociálních sítích, kde mohou příbuzní seniorů či samotní senioři sledovat aktuální život v domově (různé aktivity v domově, výlety do okolí, propagační videa apod.).

Poslední formou propagace bude možnost sjednání soukromé prohlídky domova, a to buď telefonickou domluvu anebo osobně na recepci.

Distribuce (Place)

Distribuce se týká toho, jak nejlépe dostat požadovaný produkt či službu k potencionálním zákazníkům, a proto je zde distribuce úzce propojena s propagací.

Nejjednodušší cesta potencionálního klienta bude přes webové stránky, kde bude jednoduchý návod, jak se dostat do výběru pro ubytování v domově. Vše to bude probíhat pomocí online formuláře (žádosti), kde klient vyplní požadované informace pro daný výběr. Pokud splní všechny podmínky bude následně zařazen do evidence čekatelů do DPS. Samotný formulář online žádosti je přiložen v příloze č. 2.

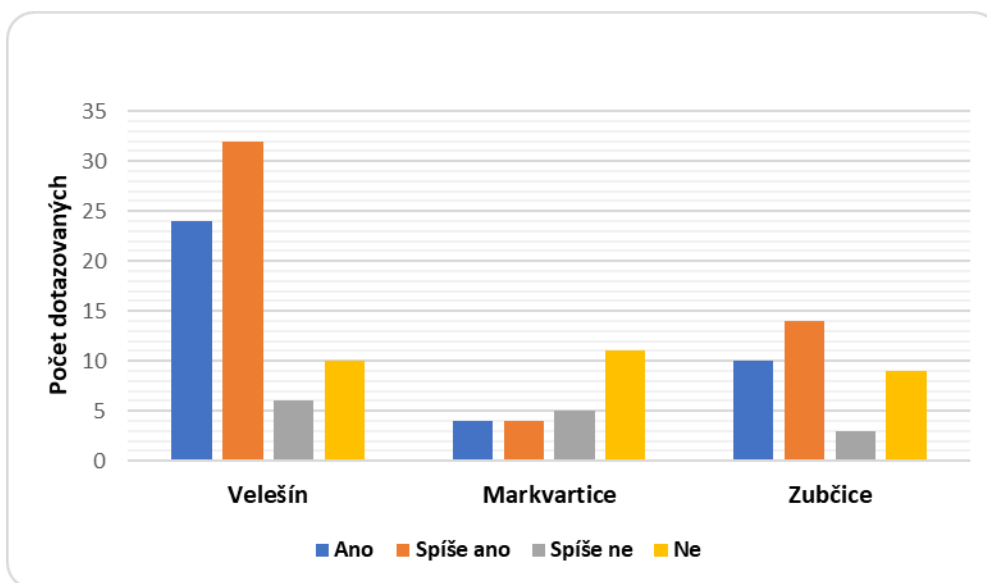
4.9.1. Marketingový výzkum

Dotazníkové šetření se skládá z 8 otázek (viz příloha č. 1) a dané otázky byly zaměřeny na starší občany v okolí daného objektu (Markvartice, Velešín, Zubčice). Dotazníkové šetření bylo provedeno z toho důvodu, aby bylo zjištěno, zda starší občané mají zájem o DPS v Markvarticích.

Dotazník se vyplňoval anonymně. Celkem byl rozdán 145 občanům a z toho 13 občanů dotazník nevyplnilo. Vyhodnocení tudíž proběhlo ze 132 dotazníků (Velešín 72 občanů, Markvartice 24 občanů a Zubčice 36 občanů). Průměrný věk dotazovaných občanů byl 64 let.

Otázka č. 1: Měl/a byste zájem žít v budoucnu v domě s pečovatelskou službou?

Tabulka č. 6: Graf, který porovnává obce o zájem v DPS



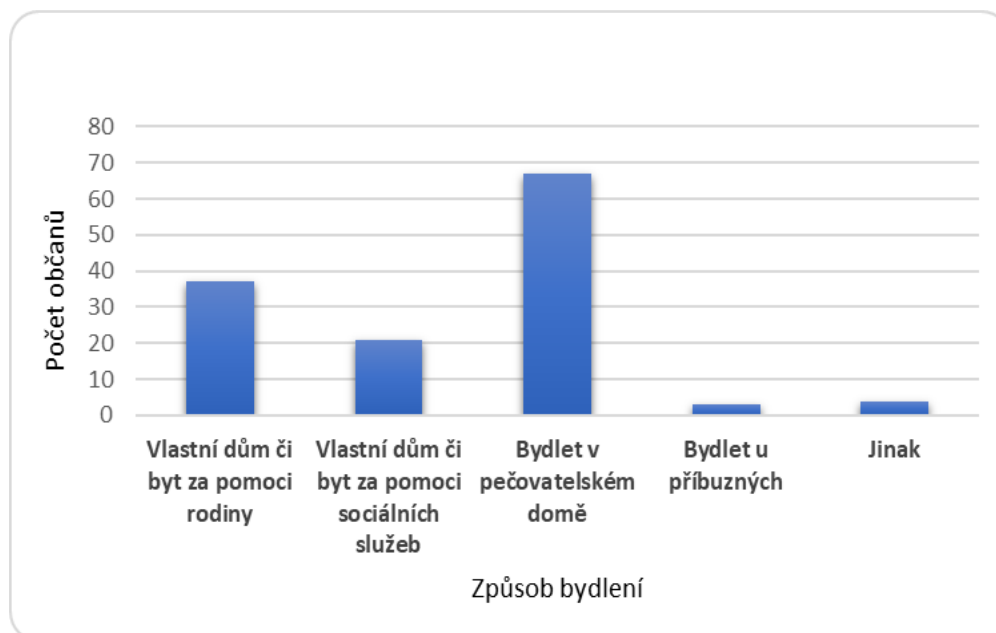
Zdroj: vlastní zpracování

První otázka byla zaměřena na zájem občanů o dům s pečovatelskou službou. Na grafu č. 6 je možné vidět, že občané Velešína mají větší zájem o DPS než obyvatelé Markvartic nebo Zubčic. Je to dáno tím, že obyvatelé Velešína žijí v bytech v pronájmu, zatímco obyvatelé Markvartic mají většinou vlastní rodinné domovy, a tudíž nevyhledávají toto ubytování. Celkem 88 dotazovaných odpovídalo, že by měli zájem o

toto ubytování, což je více než 65 %. Z toho vyplývá, že podnikatelský záměr na rekonstrukci brownfieldu by mohl být realizován i díky velkému zájmu obyvatel.

Otázka č. 2: Máte již představu, jak řešit svoji životní situaci v případě, že byste se již o sebe nebyli schopni sami postarat?

Tabulka č. 7: Graf znázorňující, kde by občané chtěli strávit zbytek života

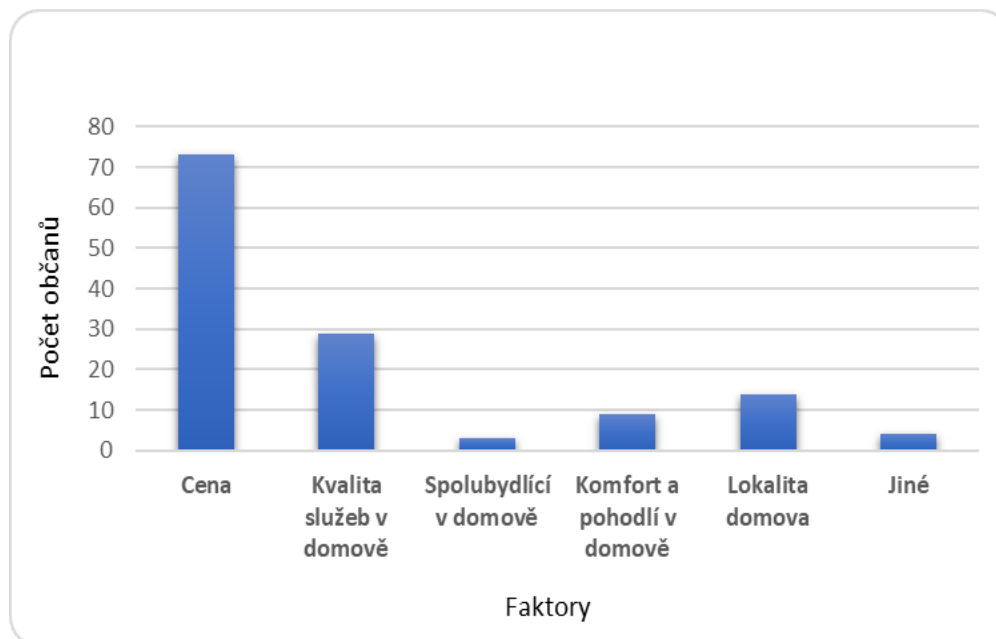


Zdroj: vlastní zpracování

Otázka číslo dvě se týkala toho, jak by lidé řešili svoji životní situaci, když už by nebyli schopni se sami o sebe postarat. Na první pozici bylo zvoleno bydlení v pečovatelském domě, což se vztahuje k první otázce, kde odpovídalo více než 65 % lidí na to, že mají o dům zájem. Dále by obyvatelé chtěli strávit svoji budoucnost ve vlastním domově za pomoci rodiny. Jako třetí řešení životní situace byla zvolena odpověď žít ve vlastním domově za pomoci sociálních služeb, to uvedlo 21 lidí. Bydlet u příbuzných či jiné strávení života uvedla pouze malá část dotazovaných.

Otázka č. 3: Jaký z těchto uvedených faktorů by byl pro Vás v domově nejdůležitější?

Tabulka č. 8: Graf, který znázorňuje nejvýznamnější faktory pro občany



Zdroj: vlastní zpracování

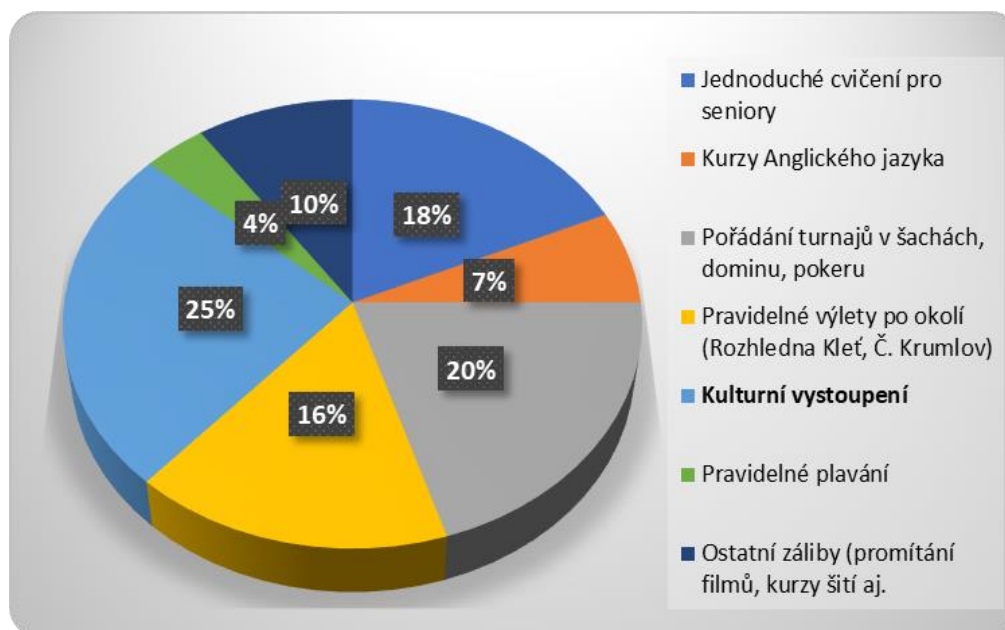
Tato otázka byla zaměřena na faktory, které jsou pro občany při výběru ubytování nejdůležitější. Nejvíce lidí, celkem 73, uvedlo jako nejvýznamnější faktor cenu. Jako další faktor byla zvolena kvalita služeb v domově, což je z hlediska vizitky domova jeden z nejdůležitějších faktorů.

Otázka č. 4: Kolik byste byli ochotni zaplatit za měsíční nájemné bez pomoci sociálních služeb?

Při vytvoření aritmetického průměru hodnot z dotazníku bylo zjištěno, že občané by byli ochotni v průměru zaplatit **4 974 Kč** za měsíční nájemné bez pomoci sociálních služeb. Tato otázka byla velmi orientační, a to z toho důvodu, že nebyla zmíněna velikost pokoje ani počet místností.

Otázka č. 5: Jaké aktivity by se vám v domově zamlouvaly nejvíce?

Tabulka č. 9: Graf, který znázorňuje oblíbené aktivity v domově



Zdroj: vlastní zpracování

Tento graf byl vyhodnocen procentuálním zastoupením aktivit, a to z toho důvodu, že dotazovaní mohli zvolit více možností. Z grafu je možno vyčíst, že nejvíce z uvedených aktivit by se občanům zamlouvalo kulturní vystoupení v domově, a to z jedné čtvrtiny. Jako další důležité aktivity byly zvoleny: pořádání turnajů v různých hrách, jednoduché cvičení pro seniory či organizované výlety po okolí.

Otázka č. 6: Znáte v okolí Č. Krumlova nějaké domy s pečovatelskou službou?

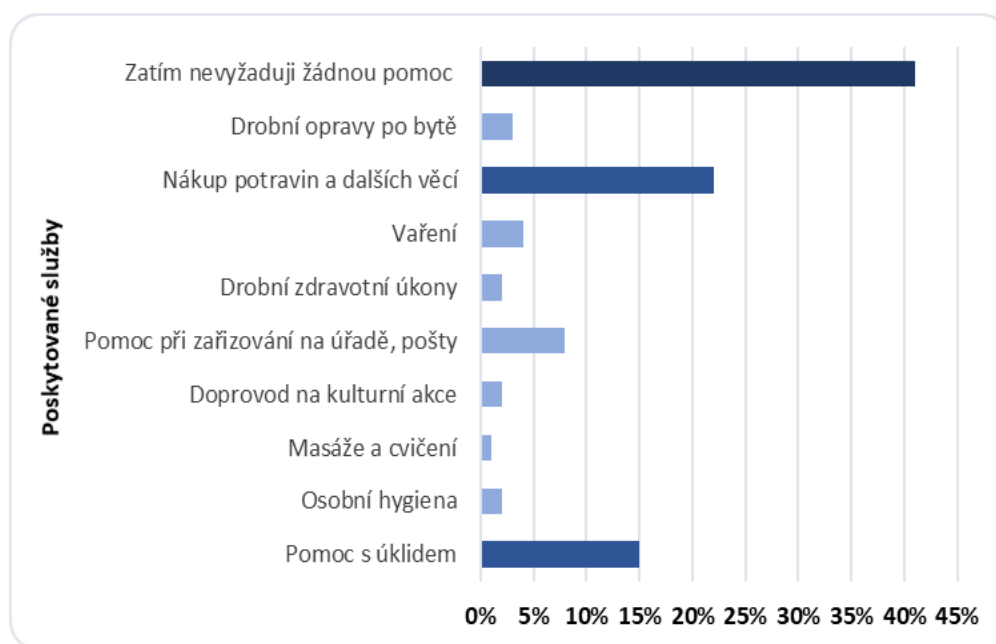
Na tuto otázku odpovědělo 107 lidí tak, že znají domy s pečovatelskou službou v okolí Českého Krumlova a pouze 25 lidí uvedlo, že žádný domov v okolí nezná. Nejvíce znali DPS ve Velešíně, a to hlavně z toho důvodu, že velká část dotazovaných zde bydlí. Dále byly uvedeny domy v Kaplici (nejedná se o DPS, ale o dům pro seniory), Českém Krumlově, Vyšším Brodě, Větrní nebo Křemži.

Otázka č. 7: Preferovali byste dům s pečovatelskou službou na venkově nebo spíše ve městě?

Zde bylo zodpovězeno, že 69 lidí by chtělo bydlet v domě s pečovatelskou službou ve městě a 63 lidí na vesnici. Jedná se tedy skoro o polovinu občanů, která by raději vyhledávala dům na vesnici, což je pro tuto diplomovou práci dobré zjištění.

Otázka č. 8: Jaký druh pomoci byste chtěli v domově využívat?

Tabulka č. 10: Graf znázorňující služby, které domov bude nabízet



Zdroj: vlastní zpracování

Při poslední otázce byla otázka kladena na druh pomoci, kterou by lidé chtěli v domově využívat. V nabízených možnostech šlo také odpovědět, že zatím nevyžadují žádnou pomoc, tuto možnost zvolilo celkem 41 % občanů. Z nabízených možností by občané nejvíce využívali nákup potravin a dalších věcí. Může to být tím, že domov se bude nacházet ve vesnici, a tudíž poblíž není možnost nákupu daného zboží. Další pomoc, kterou lidé často uvedli, byla pomoc s úklidem v bytě nebo pomoc při zařizování na úřadech nebo na poště.

4.10. Personální plán

Celkem by v domě s pečovatelskou službou Markvartice mělo pracovat 9 zaměstnanců na hlavní pracovní poměr a jeden lékař, který bude pracovat na zkrácený úvazek.

Na recepci by pracovali dva zaměstnanci, kteří by se střídali na směnách. Jejich úkolem by bylo přijímání nových klientů, poskytování informací pro návštěvníky či potencionální klienty. Na konci směny by měli ještě na starosti úklid především společenských prostor, chodeb apod.

Dále by v domově pracoval zaměstnanec, který by se staral o účetnictví, administrativu, vedení směn sociálních pracovníků, objednávky zboží a další věci, které budou nezbytné k vedení DPS.

V domově by byl zaměstnán také jeden správce. Jeho úkolem by bylo starání se o objekt a opravy s tím spojené. Dále by pečoval o veškerou zeleň v areálu, pomáhal by seniorům při starání se o zvířata a řídil by místní minibus.

V domově bude zaměstnáno celkem pět sociálních pracovníků. Tito zaměstnanci budou mít na starosti veškerou pomoc klientům, kterou si budou přát. Jedná se tedy například o vaření, nákup potravin, úklid bytové jednotky, pomoc při osobní hygieně, pomoc při vyřizování věcí na úřadech apod. Dále jejich prací bude pomáhat seniorům v knihovně, při pořádání aktivit ve společenských prostorách, asistence na kulturních vystoupeních a další potřebné věci.

Na poloviční úvazek zde bude pracovat příslušný lékař, který bude do domova dojíždět dvakrát týdně na pravidelné prohlídky a vyšetření seniorů.

4.11. Finanční plán

Všechny uvedené náklady i výnosy jsou orientační a je možné, že se ceny mohou lišit. Při sestavování finančního plánu u stavebních úprav bylo financování konzultováno s jedním stavařem, který byl ochotný pomoci nacenit tento objekt.

Všechny ceny, které jsou uváděny ve finančním plánu, jsou včetně DPH.

Náklady

a) Předpokládané náklady na rekonstrukci brownfieldu a vybavení domova

Tabulka č. 11: Příprava staveniště

Druh práce	Cena (Kč)
Zemní práce	350 000
Demolice	1 400 000
Celkem	1 750 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka č. 12: Stavební úpravy bytového domu

Druh práce	Cena (Kč)
Zemní práce	350 000
Svislé a kompletní konstrukce	5 000 000
Vodorovné konstrukce	550 000
Schodiště	65 000
Úpravy povrchů vnitřní a vnější	1 900 000
Podlahy a podlahové konstrukce	800 000
Výplně otvorů	1 100 000
Ostatní konstrukce	900 000
Izolace proti vodě	600 000
Izolace tepelné	650 000
Technická instalace	1 400 000
Ústřední vytápění	1 200 000
Konstrukce tesařské	1 300 000
Dřevostavby	1 050 000
Krytiny tvrdé	1 200 000
Elektromontáže	3 500 000
Vedlejší náklady	2 100 000
Celkem	23 665 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka č. 13: Vybavení DPS

Náklady na prostor	Cena (Kč)
Bytové jednotky	2 820 000
Společenská místnost s jídelnou	190 000
Knihovna s počítači	150 000
Recepce	140 000
Sesterna	40 000
Ošetřovna (ambulance)	250 000
Výtah	700 000
Sušárna (pračka, sušička a další)	100 000
Společné WC	180 000
Minibus a auto	350 000
Ostatní náklady a vybavení	250 000
Celkem	5 170 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka č. 14: Venkovní úpravy a vybavení

Druh práce	Cena (Kč)
Parkoviště	330 000
Dřevěný altánek s grilem	200 000
Příjezdová komunikace	140 000
Veřejné osvětlení	80 000
Nákup zvířat a krmiv	55 000
Stáje pro malá zvířata	250 000
Přístřešek na zahradní vybavení	70 000
Zábavné pódium	140 000
Sportovní vybavení	450 000
Chodníky	350 000
Oplocení	120 000
Vegetace	650 000
Vybudování rybníku	400 000
Celkem	3 235 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka č. 15: Celkové náklady na rekonstrukci

Druh práce	Cena (Kč)
Příprava staveniště	1 750 000
Stavební úpravy bytového domu	23 665 000
Vybavení DPS	5 170 000
Venkovní úpravy a vybavení	3 235 000
Celkem	33 820 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Celkové náklady na rekonstrukci brownfieldu, vybavení domova a venkovních úprav jsou 33 820 000 Kč.

Finanční zdroje:

Na financování domova se budou podílet čtyři společníci:

Hlavní společník Jan Opekar – peněžní vklad v hodnotě 6 500 000 Kč (46 %)

Petr Vaněček – peněžní vklad v hodnotě 3 500 000 Kč (24,5 %)

František Persán – peněžní vklad v hodnotě 2 700 000 Kč (19 %)

Andrea Mauzerová – peněžní vklad v hodnotě 1 500 000 Kč (10,5 %)

K dispozici je vlastní kapitál v celkové hodnotě 14 200 000 Kč, a tudíž je zapotřebí využít i cizí kapitál. Ten bude ve formě bankovního úvěru a také ve formě dotací.

Dotační tituly

Dotační tituly se na domy s pečovatelskou službou či komanditní domy pro seniory vypisují pravidelně, ale jsou zde velmi přísné podmínky na jeho dosažení.

Proto jsou v práci uvedeny dvě varianty. První varianta je vypočítána s příspěvím dotačního titulu, a tudíž je úvěr v bance nižší. Je využita dotace na podporu výstavby pečovatelských bytů, která byla vypsána pro rok 2019 a ta uvádí, že na jednu bytovou jednotku v pečovatelském domě je poskytnuta celková suma 600 000 Kč (maximálně je však možno využít pouze 12 500 000 Kč). Druhá varianta je připravena tak, že by žádost o dotace nebyla schválena a úvěr v bance by byl tedy větší.

Bankovní úvěr

Z důvodu nedostatku vlastního kapitálu je zapotřebí využít cizí kapitál, a to pomocí bankovního úvěru. Využita bude Česká spořitelna díky ročnímu úvěru 2,99 %. Měsíční splátky úvěru jsou již započítány v celkových měsíčních nákladech.

První varianta: Schválení dotace

Celková půjčka bude ve výši 7 500 000 Kč

Roční úrok je 2,99 %

Výše měsíční splátky 120 175 Kč

Doba splácení 6 let

Celková sazba na splácení **8 652 628 Kč**

Druhá varianta: Neschválení dotace

Celková půjčka bude ve výši 20 000 000 Kč

Úrok je 2,99 %

Výše měsíční splátky 117 630 Kč

Doba splácení 20 let

Celková sazba na splácení **28 231 174 Kč**

b) Mzdové, propagační a celkové měsíční náklady

Tabulka č. 16: Mzdové náklady zaměstnanců

Zaměstnanci	Počet zaměstnanců	Průměrná měsíční mzda (Kč)
Sociální pracovníce	5	24 500
Recepční	2	22 500
Správce	1	23 000
Účetní	1	26 500
Lékař (2 dopoledne v týdnu)	1	9 000
Celkem	10	226 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka č. 17: Celkové roční náklady na propagaci

Typ propagace	Průměrné roční náklady (Kč)
Vlastní webové stránky	25 000
Zpravodajský tisk	1 000
Letáky (1000 ks)	1 500
Internetové stránky okolních měst	500
Sociální sítě (Facebook, Instagram)	3 000
Ostatní propagace (osobní prohlídka atd.)	2 500
Celkem	33 500 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

U této propagace je cena velmi proměnlivá. Například z důvodu počtu propagačních materiálů nebo z hlediska kapacity domova (když je již domov zcela naplněn a je také rozsáhlý seznam čekatelů, není zapotřebí tak velká propagace).

Tabulka č. 18: Celkové měsíční a roční náklady

Náklady	První varianta úvěru (Kč)	Druhá varianta úvěru (Kč)
Propagace	2 790	2 790
Úvěr	120 175	117 630
Mzdy	226 000	226 000
Energie	20 000	20 000
Krmivo pro zvířata	3 000	3 000
Sanitární potřeby	4 000	4 000
Stravování	30 000	30 000
Ostatní náklady (internet, ošetřování zeleně, opravy)	5 000	5 000
Celkové měsíční náklady	410 965 Kč	408 420 Kč
Celkové roční náklady	4 931 580 Kč	4 901 040 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

U celkových měsíčních nákladů se cena liší pouze u splácení úvěru. První varianta je splácení úvěru po dobu 6 let a druhá po dobu 20 let.

Výnosy (tržby)

Tabulka č. 19: Měsíční nájemné na jednoho seniora

Typ pokoje	Měsíční nájem bez stravy, sociálních služeb
1+kk	8 700 Kč
2+kk	8 300 Kč
2+1	8 500 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Ceny jsou uvedeny pouze za měsíční nájemné. Pokoj 1+kk je nejdražší z toho důvodu, že se jedná o jednolůžkový pokoj, zatímco ostatní pokoje jsou dvoulůžkové a senior tím pádem nemá úplné soukromí. Pokoje 2+1, které budou v domově vystavěny celkem čtyři, budou sloužit pro páry nebo manžele a jeho cena je vyšší než cena u pokojů 2+kk. Dále si senioři mohou objednat snídani, oběd a večeři, podle ceníku, který je uvedený zde:

- Snídaně: 25 Kč
- Oběd 50 Kč
- Večeře 45 Kč

Průměrná cena na jednoho seniora za poskytované sociální služby

Tento průzkum byl stanoven po vyplnění předchozího dotazníku, kde necelých 50 % seniorů uvedlo, že zatím nepotřebují žádnou sociální pomoc. Tudíž konečná suma byla zprůměrována.

Cena činí v průměru **1 900 Kč** na seniora. V případě, že senior má schválený příspěvek na péči, tak domov čerpá z tohoto příspěvku a na konci měsíce je mu z končené částky odečtena.

Tabulka č. 20: Celkové výnosy při plné kapacitě domova

Výnosy	Částka (Kč)
Měsíční nájem	377 400
Služby pro seniory	83 600
Stravování	50 000
Celkové měsíční výnosy	511 000 Kč
Celkové roční výnosy	6 132 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Hospodářský výsledek

Tabulka č. 21: Hospodářský výsledek při schválení dotací

Hospodářský výsledek	1. rok	7. rok
Náklady	4 931 580	3 489 480
Výnosy	6 132 000	6 132 000
Zisk	1 200 420 Kč	2 642 520 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

V tabulce č. 21 je uveden nejprve první rok, kde je v celkových ročních nákladech započítána i splátka úvěru, který by byl splácen po dobu 6 let, a tudíž roční zisk by byl 1 200 420 Kč. Ten bude rozdělen podle poměru obchodních podílů. Sedmý rok, po splacení úvěru se zisk výrazně zvýší, a to na celkový roční zisk 2 642 520 Kč.

Návratnost investic:

Vlastní kapitál – 14 200 000 + 8 652 628 (úvěr) = 22 852 628 Kč (celková investice)

Cizí kapitál – 12 500 000 Kč (dotační titul)

1 200 420 (roční zisk) + 12*120 175 (měsíční splátka) = 2 642 520 Kč (zisk bez odečtení úvěru)

22 852 628 Kč (celková investice) / 2 642 520 Kč

= **8,65 zaokrouhлено na 8 let a 7 měsíců**

Tabulka č. 22: Hospodářský výsledek při neschválení dotací

Hospodářský výsledek	1. rok	21. rok
Náklady	4 901 040	3 489 480
Výnosy	6 132 000	6 132 000
Zisk	1 230 960 Kč	2 642 520 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

V tabulce č. 22 je opět uveden první rok, kdy je v celkových ročních nákladech započítána roční splátka úvěru v hodnotě 1 411 560 Kč. Rozdílový bude dvacátý první rok, kdy úvěr bude splacen a roční zisk bude tedy dvojnásobný oproti letům předchozím.

Návratnost investic:

Vlastní kapitál – 14 200 000 + +28 231 174 (úvěr) = 42 431 174 Kč (celková investice)

1 200 420 (roční zisk) + 12*120 175 (měsíční splátka) = 2 642 520 (zisk bez odečtení úvěru)

42 431 174 (celková investice) / 2 642 520 (zisk bez odečtení úvěru)

= **16,06 zaokrouhleno na 16 let**

4.12. Rizika a jejich management

Mezi největší rizika tohoto podnikatelského plánu se určitě řadí nepřidělení dotací na bytovou jednotku. Financování je tedy vytvořeno dvěma způsoby, v prvním případě, že je žádost o dotace schválena a bude poskytnuta finanční podpora a druhý způsob je vypočítán bez pomoci dotací. Zároveň je s financováním spojeno další riziko a to, že odhad na rekonstrukci brownfieldu může být nepřesný a celková suma na rekonstrukci může být větší, než se při kalkulaci počítalo.

Dalším rizikem může být vyšší cena za pronájem jedné bytové jednotky. Senioři nemusí pobírat tak vysoký důchod, a tudíž nemají finance na ubytování v tohoto domově. Zde poté může při financích pomoci rodina, protože domov poskytuje komfortní vybavení pro seniory, velké zastoupení aktivit v domově a také krásnou lokalitu objektu, a tudíž nabízí krásné strávení pokročilého věku života.

Další riziko, které by mohlo mít v budoucnu domov ohrozit je výběr nových sociálních pracovníků. V této oblasti je nedostatek kvalifikovaných pracovníků a mohlo by to mít dopad i na domov.

Posledním rizikem je a bude bioplynová stanice, která se nachází na okraji vesnice. Proti bioplynové stanici nelze bohužel udělat žádná opatření.

4.13. Seznam příloh

Příloha 1: Dotazníkové šetření

Příloha 2: Žádost o přidělení bytu v domově

Příloha 3: Fotky současného stavu brownfieldu

5. Závěr

Cílem diplomové práce bylo vypracování podnikatelského záměru na rekonstrukci brownfieldu ve vybrané oblasti. Konkrétně byl vybrán objekt v malé vesnici s názvem Markvartice, která spadá pod obec Zubčice a nachází se v Jihočeském kraji na Českokrumlovsku. Cílem rekonstrukce bude otevření Domu s pečovatelskou službou.

Prvním krokem diplomové práce bylo vytvořit teoretickou část, která byla rozdělena do několika částí. Hlavní literární část se zabývala funkcemi a strukturou podnikatelského plánu. V další části byla věnována pozornost vymezení pojmu brownfield a jeho pozitivním a negativním vlivům. V závěru rešeršní části byl vysvětlen rozdíl mezi domem s pečovatelskou službou a domem pro seniory.

Praktická část diplomové práce byla tvořena samotným podnikatelským plánem, který začíná představením podnikatelského záměru a vymezením lokality objektu. Dále byly provedeny vybrané analýzy. Konkrétně to byly metody Porterův model a SWOT analýza. Do podnikatelského plánu bylo také zařazeno dotazníkové šetření, které bylo provedeno z důvodu toho, zdali občané mají zájem o Dům s pečovatelskou službou v Markvarticích. Celkem bylo vyhodnoceno 132 dotazníků z nichž 88 seniorů uvedlo, že by mělo zájem. Zbylí občané, kteří uvedli, že zájem nemají, žijí převážně ve vesnici Markvartice, a tudíž nemají zájem o takovou poskytovanou službu. Hlavní částí podnikatelského plánu bylo financování samotného objektu. Celková rekonstrukce objektu byla odhadnuta na 33 milionů korun. V plánu jsou uvedeny dvě varianty. První varianta byla vypočítána s pomocí dotačního titulu na výstavbu domů s pečovatelskou službou, kdy návratnost veškerých investic by měla být do 8 let a 7 měsíců. Druhá varianta je bez pomoci dotačních titulů a návratnost investic by měla být do 16 let. Poslední část podnikatelského plánu se zaměřovala na hlavní rizika plánu, které by mohla nastat. Zde je hlavní riziko nepřidělení dotací na výstavbu bytové jednotky pečovatelského domu.

Hlavní myšlenkou této diplomové práce bylo rozšíření ubytování pro seniory v okolí města Velešín a nabídnout jim příjemné strávení pokročilého věku života v domově. Vypracovaná práce bude předána majiteli pozemku Janu Opekarovi a bude pouze na něm, jestli by se chtěl vydat tímto směrem.

6. Seznam použité literatury:

- ADAMS, David a Craig WATKINS. *Greenfields, brownfields, and housing development*. Oxford: Blackwell Science, 2002. Real estate issues (Oxford, England). ISBN 0632063874.
- BERÁNEK, Jaromír a Pavel KOTEK. *Řízení hotelového provozu*. 3., přeprac. vyd. Praha: MAG Consulting, 2003. ISBN 80-86724-00-X.
- BLACKWELL, Edward. *How to Prepare a Business Plan: Create Your Strategy; Forecast Your Finances; Produce That Persuasive Plan*. Kogan Page Publishers, 2011. ISBN 978-07-494-6253-6.
- BLACKWELL, Edward. *Podnikatelský plán: Business guides. Průvodce pro malé a střední podnikatele*. Přeložil Jiří TOLMAN. Praha: Readers International Prague, 1993. ISBN 80-901454-1-8.
- BOUČKOVÁ, Jana. *Marketing*. Praha: C.H.Beck, 2003. ISBN 80-7179-577-1.
- BUCHTA, Miroslav. *Nauka o podniku: pro kombinovanou formu studia*. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2008. ISBN 978-80-7395-107-8.
- DEDOUCHOVÁ, Marcela. *Strategie podniku*. Praha: C. H. Beck, 2001. Beck pro praxi. ISBN 80-7179-603-4.
- DVOŘÁKOVÁ LÍŠKOVÁ, Zuzana. *Základy brownfieldů v ekonomických souvislostech*. České Budějovice, 2016. ISBN 978-80-7394-624-1.
- FERBER, Uwe. *Příručka Brownfields* [online]. 2006. [cit. 2019-11-07]. Dostupné z: http://fast10.vsb.cz/lepob/index2/handbook_cz_screen.pdf
- FORET, Miroslav a Jana STÁVKOVÁ. *Marketingový výzkum: jak poznávat své zákazníky*. Praha: Grada, 2003. Manažer. ISBN 80-247-0385-8.
- FOTR, Jiří. *Podnikatelský plán a investiční rozhodování*. 2. přeprac. a dopl. vyd. Praha: Grada, 1999. Manažer. ISBN 80-7169-812-1.
- FOTR, Jiří a Ivan SOUČEK. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. Praha: Grada Publishing, 2005. Expert (Grada). ISBN 80-247-0939-2.

Ground-Borne Vibration Due to Construction Works with Respect to Brownfield Areas. *Web of science* [online]. 2019 [cit. 2019-11-07]. Dostupné z: <http://apps.webofknowledge.com>

GLOSOVÁ, Dagmar. *Bydlení pro seniory*. Brno: ERA, c2006. 21. století. ISBN 80-7366-057-1.

HANZELKOVÁ, Alena. *Strategický marketing: teorie pro praxi*. Praha: C.H. Beck, 2009. C.H. Beck pro praxi. ISBN 978-80-7400-120-8.

HISRICH, Robert D. a Claudine KEARNEY. *Managing innovation and entrepreneurship*. [1st ed.]. Thousand Oaks: SAGE Publications, 2014. ISBN 978-1-4522-4135-7.

JAKUBÍKOVÁ, Dagmar. *Marketing v cestovním ruchu: jak uspět v domácí i světové konkurenci*. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-4209-0.

JOHNSON, Gerry a Kevan SCHOLE. *Cesty k úspěšnému podniku: stanovení cíle: techniky rozhodování*. Praha: Computer Press, 2000. Business books (Computer Press). ISBN 80-7226-220-3.

KALVACH, Zdeněk. *Geriatric a gerontologie*. Praha: Grada, 2004. ISBN 80-247-0548-6.

KIRSCHNER. *Klasifikace brownfields: studie k disertační práci Regenerace brownfields. Ústav prostorového plánování*. Praha, 2005.

KORÁB, Vojtěch, Mária REŽŇÁKOVÁ a Jiří PETERKA. *Podnikatelský plán*. Brno: Computer Press, c2007. Praxe podnikatele. ISBN 978-80-251-1605-0.

KOŠŤAN, Pavol a Oldřich ŠULEŘ. *Firemní strategie: plánování a realizace*. Praha: Computer Press, 2002. Business books (Computer Press). ISBN 80-7226-657-8.

KOURDI, Jeremy. *Podniková strategie: průvodce rozvojem vašeho byznysu*. Brno: Computer Press, 2011. ISBN 978-80-251-2725-4.

MARTINOVIČOVÁ, Dana. *Základy ekonomiky podniku*. Praha: Alfa Publishing, 2006. Ekonomie studium. ISBN 80-86851-50-8.

PARMOVÁ, Dagmar. *Řízení služeb*. České Budějovice, ZF JU, 2004. ISBN 80-70-40-673-9.

PETRUCCOVÁ. *Brownfields* [online]. 2007 [cit. 2019-11-10]. Dostupné z: <http://vtsb.cd.cz/VTS/CLANKY/vts23/2303.pdf>

Podnikatelský plán (Business Plan) [online]. [cit. 2019-11-12]. Dostupné z: <https://managementmania.com>

PROKOP, Michael. *Jak napsat podnikatelský plán, aneb, Kudy vede cesta k úspěchu*. Praha: CzechInvest, 2005. Informace pro podnikatele. ISBN 80-260-2064-2.

SEDLÁČKOVÁ, Helena a Karel BUCHTA. *Strategická analýza*. 2., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2006. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-7179-367-1.

SRPOVÁ, Jitka. *Podnikatelský plán a strategie*. Praha: Grada, 2011. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4103-1.

SYNEK, Miloslav. *Nauka o podniku: učební texty pro bakalářské studium*. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1998. ISBN 80-7079-981-1.

VÁGNER, Ivan. *Systém managementu*. 2., přeprac. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2007. ISBN 978-80-210-4264-3.

VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ. *Podnikání malé a střední firmy*. Praha: Grada, 2005. Expert (Grada). ISBN 80-247-1069-2.

WUPPERFELD, Udo. *Podnikatelský plán pro úspěšný start*. Přeložil Jiří PONDĚLÍČEK. Praha: Management Press, 2003. Malé a střední podnikání. ISBN 80-7261-075-9.

Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník [online]. [cit. 2019-11-07]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/>

Zákon č. 90/2012 Sb., zákon o obchodních korporacích [online]. [cit. 2019-11-07]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/>

7. Seznam obrázků

Obrázek č. 1: Schéma PEST analýzy.....	21
Obrázek č. 2: Porterův model pěti konkurenčních sil.....	22
Obrázek č. 3: Logo DPS Markvartice.....	36
Obrázek č. 4: Lokalita objektu v Markvarticích.....	40
Obrázek č. 5: Zobrazení jedné bytové jednotky v domově (1+kk)	45
Obrázek č. 6: DPS Velešín.....	51
Obrázek č. 7: Dům pro seniory Kaplice.....	52

8. Seznam tabulek

Tabulka č. 1: Charakteristiky obchodních společností	13
Tabulka č. 2: Fullerův trojúhelník	47
Tabulka č. 3: Vyhodnocení našich preferencí z Fullerova trojúhelníku	47
Tabulka č. 4: Výsledná strategie ze SWOT matice	48
Tabulka č. 5: Vyhodnocení Porterova modelu	53
Tabulka č. 6: Graf, který porovnává obce o zájem v DPS	57
Tabulka č. 7: Graf znázorňující, kde by občané chtěli strávit zbytek života	58
Tabulka č. 8: Graf, který znázorňuje nejvýznamnější faktory pro občany	59
Tabulka č. 9: Graf, který znázorňuje oblíbené aktivity v domově	60
Tabulka č. 10: Graf znázorňující služby, které domov bude nabízet	61
Tabulka č. 11: Příprava staveniště	63
Tabulka č. 12: Stavební úpravy bytového domu	63
Tabulka č. 13: Vybavení DPS	64
Tabulka č. 14: Venkovní úpravy a vybavení.....	64
Tabulka č. 15: Celkové náklady na rekonstrukci	65
Tabulka č. 16: Mzdové náklady zaměstnanců.....	66
Tabulka č. 17: Celkové roční náklady na propagaci.....	67
Tabulka č. 18: Celkové měsíční a roční náklady.....	67
Tabulka č. 19: Měsíční nájemné na jednoho seniora.....	68
Tabulka č. 20: Celkové výnosy při plné kapacitě domova	69
Tabulka č. 21: Hospodářský výsledek při schválení dotací	69
Tabulka č. 22: Hospodářský výsledek při neschválení dotací.....	70

9. Přílohy

Příloha 1: Dotazníkové šetření

Dobrý den, jmenuji se František Persán a studuji již pátým rokem na Jihočeské univerzitě v Českých Budějovicích. Rád bych Vás poprosil o vyplnění tohoto dotazníku, který poslouží k mé diplomové práci na téma Podnikatelský záměr na rekonstrukci vybraného brownfieldu na Dům s pečovatelskou službou v Markvarticích.

Informace v dotazníku budou sloužit jen pro studijní účely. Dotazník je anonymní a jeho vyplnění Vám zabere pouze několik málo minut. Předem Vám moc děkuji za vyplnění dotazníku. Kdybyste měli nějaké připomínky, prosím, ozvěte se na emailovou adresu persanfrantisek@seznam.cz, nebo na telefonní číslo 774136645.

Pohlaví:

Věk:

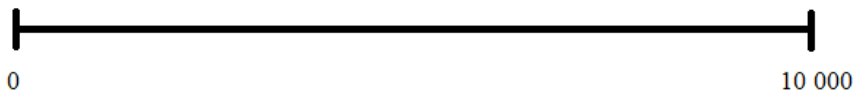
Místo bydliště:

- 1) Měl/a byste zájem žít v budoucnu v domě s pečovatelskou službou?
 - a) Ano
 - b) Spíše ano
 - c) Spíše ne
 - d) Ne

- 2) Máte již představu, jak řešit svoji životní situaci v případě, že byste se již o sebe nebyli schopni sami postarat?
 - a) Vlastní dům či byt za pomoci rodiny
 - b) Vlastní dům či byt za pomoci sociálních služeb
 - c) Bydlet v pečovatelském domě
 - d) Bydlet u příbuzných
 - e) Jinak (*prosím uvést*):

- 3) Jaký z těchto uvedených faktorů by byl pro Vás v domově nejdůležitější?
 - a) Cena
 - b) Kvalita služeb v domově
 - c) Spolubydlící v domově
 - d) Vybavení v domově
 - e) Lokalita domova
 - f) Jiné:

- 4) Kolik byste byli ochotni zaplatit za měsíční nájemné bez pomoci sociálních služeb? (*prosím zakreslete na ose a uveďte cenu*)



5) Jaké aktivity by se vám v domově zamlouvaly nejvíce? (*možno více odpovědí*)

- a) Jednoduché cvičení pro seniory
- b) Kurzy angličtiny
- c) Pořádání turnajů v šachách, dominu, pokeru a další
- d) Pravidelné výlety po okolí (Rozhledna Klet', Č. Krumlov a další)
- e) Kulturní vystoupení
- f) Pravidelné plavání
- g) Ostatní záliby (promítání filmů, kurzy šití)

6) Znáte v okolí Č. Krumlova nějaké domy s pečovatelskou službou?

ANO

NE

➤ Pokud ano, které:

7) Preferovali byste dům s pečovatelskou službou na venkově nebo spíše ve městě?

a) Vesnice

b) Město

8) Jaký druh pomoci byste chtěli v domově využívat?

- a) Pomoc s úklidem ANO – NE
- b) Osobní hygiena ANO – NE
- c) Masáže a cvičení ANO – NE
- d) Doprovod na kulturní akce ANO – NE
- e) Pomoc při zařizování na úřadě, pošty ANO – NE
- f) Drobní zdravotní úkony ANO – NE
- g) Vaření ANO – NE
- h) Nákup potravin a dalších věcí ANO – NE
- i) Drobní opravy po bytě ANO – NE
- j) Další (*prosím uvést*): ANO – NE
- k) Zatím nevyžadují žádnou pomoc (*bez předchozího vyplnění*)

Děkuji za Váš čas strávený nad tímto dotazníkem František Persán

Příloha 2: Žádost o přidělení bytu v domově

ŽÁDOST O PŘIDĚLENÍ BYTU V DOMĚ S PEČOVATELSKOU SLUŽBOU Markvartice (DPS)

ŽADATEL O BYT

Jméno a příjmení			
Rodné číslo		Občanství	
Současné bydliště			
Stav (ženatý/vdaná, vdovec, vdova)			
Velikost současného bytu		Kontakt	

Zdravotní stav žadatele

žadatel nepobírá žádný příspěvek na péči	
žadatel pobírá příspěvek na péči v I. stupni závislosti	
žadatel pobírá příspěvek na péči ve II. nebo III. stupni závislosti	
odlehčovací služba (využívá v době podání žádosti, opakovaně, dlouhodobě)	

Sociální situace

žadatel bydlí s členem rodiny	
žadatel bydlí sám	
žadatel bydlí sám, rodinu nemá	

Úkony, které žadatel poskytuje DPS:

Pomoc s úklidem	
Osobní hygiena	
Masáže a cvičení	
Doprovod na kulturní akce	
Zařizování na úřadech	
Drobné zdravotní úkony	
Vaření	
Nákup potravin a dalšího zboží	
Drobné opravy na bytě	
Při nevyžádání žádné z těchto potřeb, zaškrtněte	

Měsíční příjem žadatele:.....

(do příjmů se nezapočítává příspěvek na péči)

Důvod podání žádosti:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že údaje, které jsem zde uvedl/a jsou pravdivé, přesné, úplné a odpovídají skutečnosti. Současně se zaručuji, že jsem nezamlčel/a žádné údaje a informace rozhodující pro tuto žádost.

_____ datum podání žádosti

_____ podpis žadatele

Příloha 3: Fotky současného stavu brownfieldu

Západní budova (Budoucí pokoje pro seniory)



Východní budova (budoucí vchod na recepci)

