

System pro sledování a rozúčtování topných nákladů v bytových domech

Podnikatelský plán

Záměrem je vytvořit moderní podobu systému pro sledování a rozúčtování topných nákladů v bytových domech. Bude vytvořen uživatelsky přívětivý systém, který umožní zákazníkům snadno a podrobně sledovat spotřebu tepla v jejich bytech a domech, a tím dosáhnout úspor energie na vytápění. Systém bude nabízen společenstvím vlastníků bytových jednotek, bytovým družstvům a firmám specializujícím se na instalace a provozování rozdělovačů topných nákladů.

Topinfo, s.r.o.
Kutná Hora
Palackého 11

Listopad 2014

Shrnutí

Podnikatelský záměr

V blízké budoucnosti vznikne povinnost mít v bytových domech povinně instalovány systémy, které umožňují rozdělení topných nákladů na jednotlivé byty. V současné době 1/3 domů nemá instalovaný žádný systém, ve zbývajících 2/3 jsou instalovány většinou starší typy indikátorů topných nákladů, které vyžadují ruční odečítání, což je nepohodlné a neposkytuje to dostatečně podrobný přehled o spotřebě tepla. Podnikatelský plán je založen na možnosti použití moderních indikátorů topných nákladů, které umožňují dálkový odečet pomocí přijímací stanice umístěné v domě.

Předmětem nabídky bude vytvoření a provoz databáze naměřených údajů na vzdáleném serveru. Bude vytvořena moderní podoba systému pro sledování a rozúčtování topných nákladů v bytových domech. Bude vytvořen uživatelsky přívětivý systém, který umožní zákazníkům podrobně sledovat spotřebu tepla v bytech a domech tak, aby mohli snáze dosáhnout úspor topných nákladů. Systém bude nabízen společenstvím vlastníků bytových jednotek, bytovým družstvům a firmám specializujícím se na instalace a provozování rozdělovačů topných nákladů.

Faktory úspěchu

Předpokladem je, že vzhledem k cenám energií se zákazníci budou stále intenzivněji zajímat o výši svých topných nákladů, a tedy budou mít zájem o naměřené údaje, podle nich budou upravovat svoje zvyklosti při vytápění bytů a tím dosáhnou úspor při platbách za teplo.

Základním faktorem úspěchu je ojedinělý koncept poskytování online informací o spotřebě tepla v bytech zákazníkům, kteří je žádají. Tato služba podle průzkumu trhu není v zamýšlené formě poskytována, firmy nabízejí maximálně zasílání informací mailem. Dalším důležitým předpokladem úspěchu je navázání spolupráce s bytovými družstvy, které provádějí správu bytových domů, a také navázání spolupráce s firmami, které se zabývají instalací rozdělovačů topných nákladů, zejména pokud samy žádný informační systém na této úrovni neprovozují.

Cíle projektu

Cílem projektu je vytvořit specializovaný informační systém s databází zákazníků, který bude zpracovávat dálkově naměřená data o spotřebě tepla a umožňovat jednotlivým zákazníkům uživatelsky přívětivý přístup k jejich údajům. Tento systém bude provozován na vlastním serveru a zákazníci budou platit poplatky za jeho používání, nebo bude prodávána licence zákazníkům, kteří budou chtít provozovat vlastní server. V tomto případě se předpokládá příjem z licencí a ze servisních poplatků.

Pro dosažení zisku bude kritické získání dostatečného počtu koncových zákazníků, proto budou kromě jiného osloveny firmy, které se zabývají problematikou rozúčtování tepla, a mají tedy se zákazníky již navázány kontakty.

Popis podniku

Forma podnikání

Bude založena společnost s ručením omezeným, která bude hospodařit výhradně s peněžními prostředky získanými vlastní činností. Hlavní zdroj příjmů budou platby zákazníků za používání služeb, tj. za možnost dálkového přístupu k naměřeným údajům a za provedení ročního rozúčtování topných nákladů.

Lokalita provozu

Provozovna (kancelář) bude umístěna v Kutné Hoře, pro vlastní podnikání není její umístění kritické. Předpokládá se především elektronický a telefonický kontakt se zákazníky, významná část činnosti se odehraje v jejich provozovnách, nebo v jejich bytových domech. Pro tento typ podnikání se nepředpokládá nutnost náročného zázemí firmy.

Způsob vedení účetnictví

Účetnictví bude vedeno v souladu s platnými právními předpisy pro společnosti s ručením omezeným, v prvních letech je záměr řešit vedení účetnictví jako externí službu, zejména kvůli nutnosti soustředit se plně na vlastní podnikání.

Pojištění

Kromě zákonného pojištění odpovědnosti zaměstnavatele za škodu při pracovním úrazu nebo nemoci z povolání bude sjednáno i pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou zákazníkovi vlastní činností, a to do výše 500 000 Kč. Vzhledem k činnosti firmy se nepředpokládá možnost vzniku větší škody.

Popis podnikatelské příležitosti

Popis poskytované služby

Služba spočívá v propojení rozdělovačů topných nákladů v bytech uživatelů s centrální databází na vzdáleném serveru, provádění pravidelných dálkových odečtů stavu indikátorů a vizualizaci stavu a historie záznamů přihlášenému uživateli. Pro každého uživatele bude zřízen individuální účet s jeho vlastním přístupovým heslem. Při tvorbě uživatelského rozhraní bude kladen velký důraz na uživatelskou přívětivost, jednoduchost a komfort uživatele tak, aby se i nezkušený zákazník v systému snadno orientoval. Server bude provozován nepřetržitě, aby informace byly kdykoli dostupné. Služba bude umožňovat také poměrové anonymní porovnání s ostatními bytovými jednotkami v bytovém domě. Druhou částí služby bude vypracování závěrečného rozúčtování topných nákladů v bytových domech.

Konkurenční výhoda

Výhody oproti konkurenci:

- on-line dálkový přístup zákazníků k naměřeným údajům přes webové rozhraní, což zajistí:
 - okamžitou informaci o spotřebě tepla za minulé období (den)
 - možnost okamžitě změnit navykly způsob vytápění bytu a tím dosáhnout úspor
 - automatické varování při nefunkčnosti přístrojů nebo překročení limitů
- rychlé provedení rozúčtování podle platných předpisů na konci kalendářního roku a poskytnutí těchto údajů firmám, které provádějí pro společenství vlastníků peněžní vyúčtování (tyto firmy obvykle žádají co nejrychlejší odezvu, což tento systém bezesbytku splňuje)
- systém není vázán na jeden typ rozdělovačů topných nákladů, může být použit ve spojení s různými měřidly, tím je do jisté míry univerzální
- systém lze nabízet společenstvím vlastníků bytových jednotek, bytovým družstvům a podobným organizacím, které v tomto oboru pracují

Přestože v oboru existuje několik firem, které se podobnou problematikou zabývají, není známo, že by služba byla na trhu v tomto rozsahu nabízena se všemi možnostmi, které zamýšlený způsob práce s daty nabízí.

Zajištění potřebných vstupů a dodavatelů

Je třeba navázat spolupráci s firmami, které vyrábějí rozdělovače topných nákladů s možností dálkového odečtu pomocí zařízení, které je umístěno v bytovém domě. Od těchto firem je třeba získat informace pro tvorbu vlastního systému odečítání dat z rozdělovačů topných nákladů a veškeré technické podklady pro jejich zařízení. Tato část bude z důvodu maximálního omezení rizik zajištěna s předstihem před zahájením vlastního podnikání.

Technické vybavení není náročné, k vybavení firmy budou použity běžné počítače typu stolních PC (uživatelské stanice). Operační systém se předpokládá typu RT (Windows, Linux), dále se předpokládá použití MySQL databáze a vyvinutí vlastního webového uživatelského rozhraní. Kvůli snížení nákladů bude přednostně využíván otevřený software.

Firma nebude dále nijak závislá na jiných vstupech.

Zaměstnanci budou primárně vykonávat administrativu spojenou s chodem systému, vkládáním uživatelů, kontrolou funkce systému, komunikaci se zákazníky a účtování poplatků. Tyto pozice nevyžadují speciální programátorské znalosti, předpokládá se dobrá schopnost komunikace se zákazníkem, základní znalost obsluhy PC a fakturace. V prvním roce se předpokládá zaměstnání dvou pracovníků se středoškolským vzděláním ekonomického směru nebo z oblasti administrativy s maximálními celkovými náklady 2x 25.000,- Kč / měsíc.

Dále se předpokládá zaměstnání jednoho softwarového specialisty na plný úvazek pro vytvoření, údržbu a kontrolu databáze, jakož i pro vytvoření uživatelského webového rozhraní, s maximálními náklady 40.000,- Kč/měsíc.

Administrativní záležitosti jako jsou administrativa mezd, odvodů, daní atd. budou nakupovány jako služba u specializované externí firmy, kterých je na trhu dostatek.

Časový plán

Jednotlivé kroky rozdělíme na krátkodobé (horizont měsíců), střednědobé (jeden až dva roky) a dlouhodobé (tři a více let).

- Krátkodobé úkoly
 - Do 1 měsíce: Získání střednědobého úvěru na rozběh projektu.
 - Do 2 měsíců: Získání zázemí k podnikání (pronájem administrativních prostor), zajištění potřebného hardwaru (server a tři klientské stanice pro administrativu) a potřebného softwaru (operační systém pro server, operační systém do klientských stanic, aplikační software pro vytvoření databáze a webového uživatelského rozhraní), získání zaměstnance – softwarového specialisty, navržení databázového modelu a zprovoznění první verze databáze a webového uživatelského rozhraní. Vytvoření první verze reklamních a informačních materiálů pro prezentaci nabídky, vytvoření první verze reklamních webových stránek firmy.
 - Do 3 – 4 měsíců: Kontaktovat stavební bytová družstva, správce nemovitostí, společenství vlastníků bytových jednotek a firmy, které se zabývají instalací rozdělovačů topných nákladů s nabídkou spolupráce. Toto provést pro co možná nejvyšší počet subjektů v nejbližších městech (do 50 km). Dokončení a zprovoznění databáze a uživatelského rozhraní pro možnost nezávazného testování prvními zájemci. Získání jednoho zaměstnance pro administrativní činnosti spojené s rozjezdem firmy. Oslovit s nabídkou spolupráce 2 firmy z oboru instalace RTN.
 - Do 5 – 7 měsíců: Získání dalšího administrativního pracovníka pro zpracování dat zákazníků. Technické připojování zákazníků do systému. Opakované kontaktování zákazníků, kde první nabídka byla bez odezvy. Zlepšování úrovně reklamních prospektů a webových stránek firmy.
 - Do 8 – 12 měsíců: Vylepšování chodu systému na základě zpětné vazby od zákazníků. Vytvoření a odzkoušení závěrečného vyúčtování na konci topného období.
 - Získat ke spolupráci 2 firmy z oboru instalace a provozování dálkových systémů RTN.
- Střednědobé úkoly (1-2 roky)
 - Na základě zkušeností z prvního roku provozu úpravy uživatelského rozhraní, případně jeho rozšíření o požadované funkce.
 - Rozšíření nabídky i na sledování jiných médií, než topení (studená voda, teplá užitková voda apod.).
 - Opakované kontaktování potenciálních zákazníků z původně osloveného regionu.
 - Rozšíření teritoria oslovených zákazníků na širší region (sousední kraje).
 - Sestavit a využít referenční list zákazníků v prezentaci firmy.
 - Oslovit a pokusit se získat ke spolupráci další firmu tak, aby na konci 2. roku byla navázána spolupráce s alespoň třetí z pěti nejvýznamnějších firem na trhu v oboru instalace RTN.
- Dlouhodobé úkoly (3 a více let)
 - Rozšíření teritoria oslovených zákazníků na širší region (všechny kraje v ČR).
 - Oslovit a pokusit se získat ke spolupráci zbývající firmy na trhu instalací a provozování RTN.

Konkurence a stanovení ceny

Není známo, že by konkurence v současném okamžiku nabízela zcela ekvivalentní službu. Obdobná služba sice existuje, jde však o zasílání emailové zprávy koncovému zákazníkovi v jednoměsíčním intervalu. Naše služba je zajímavější v tom, že umožňuje poskytnout koncovému zákazníkovi požadované informace v libovolném okamžiku, navíc podle našeho názoru mnohem přitažlivější formou, což může být zajímavé pro určité skupiny koncových zákazníků, kteří chtějí mít o spotřebě tepla detailní přehled.

Na druhé straně není zcela vyloučeno, že konkurence v současné době vyvíjí stejný systém. Toto nebezpečí však do jisté míry vyvažuje skutečnost, že trh je v tomto případě poměrně rozsáhlý, v městě se 40 000 obyvateli se jedná o nejméně 200 potenciálních zákazníků (bytových domů), z nichž každý se může libovolně rozhodnout, jaký systém si nechá nainstalovat. Z tohoto důvodu je pravděpodobné, že jistý počet zákazníků se podaří získat, a pokud by se nenaplnily předpoklady v užším regionu, je možné rozšířit nabídku do regionů ostatních, a tím naplnit předpokládaný počet získaných zákazníků.

Výhodou je, že zákazníci jsou v současné době nuceni novou ministerskou vyhláškou k zavádění rozdělovačů topných nákladů i v domech, kde to dosud povinné nebylo. Počet zákazníků hledajících nový systém měření bude tedy v období zavádění služby vysoký, což zvyšuje možnost úspěchu na trhu.

Cena za služby se bude skládat ze dvou součástí. Jedna část souvisí s poskytováním on-line informací o spotřebě tepla jednotlivým koncovým zákazníkům, druhá část služby spočívá v provedení ročního rozúčtování topných nákladů a zaslání těchto údajů koncovým zákazníkům a v elektronické formě i firmám, které těmto zákazníkům zabezpečují správcovské a vyúčtovací služby. Cena popsána níže bude účtována za bytový dům jako celek (zde tedy 1 zákazník = 1 bytový dům), nejde tedy o cenu pro jednotlivého koncového zákazníka.

Dle průzkumu na trhu je běžná cena za poskytování emailového zasílání dat cca 2000-4000 Kč/rok/dům. Protože zamýšlený systém poskytuje zákazníkům mnohem vyšší komfort, je pravděpodobné, že cena 3000 Kč/rok/dům by byla pro středně velkého zákazníka přijatelná a konkurenceschopná a bude účtována domům s 30 a více bytovými jednotkami v domě. Pro menší bytové domy se předpokládá cena úměrně nižší dle počtu bytových jednotek, a to na úrovni 100 CZK/rok za každou bytovou jednotku, ne však méně, než 1000 Kč/rok/dům.

Dle průzkumu na trhu je běžná cena za provedení závěrečného rozúčtování topných nákladů ve výši cca 3000-6000 Kč/rok, tedy přibližně o 50% více, než je cena za předchozí službu. Naše cena za závěrečné rozúčtování topných nákladů bude stanovena ve stejném poměru k ceně předchozí služby, tedy 4500 Kč/rok pro středně velkého zákazníka (bude účtována domům s 30 a více bytovými jednotkami v domě), pro menší bytové domy bude cena úměrně nižší dle počtu bytových jednotek, a to na úrovni 150 CZK/rok za každou bytovou jednotku, ne však méně, než 1500 Kč/rok/dům.

Z výše uvedeného rozboru vyplývá, že celková výše příjmů od jednoho středně velkého zákazníka bude 7500 Kč/rok, u nejmenších zákazníků do 10 bytů v domě to bude 2500 Kč/rok.

Při předpokládaném rozložení velikosti zákazníků bude průměrná kalkulační cena za 1 zákazníka nejméně 5000 Kč/rok/dům, z toho 2000 Kč/rok/dům za 1. část služby a 3000 Kč/rok/dům za 2. část služby.

Marketing

Marketingová strategie bude zaměřena na skupiny zákazníků a firem: Společenství vlastníků bytových jednotek, bytová družstva, firmy nabízející instalaci a provoz měřících systémů RTN a výrobce přístrojů RTN.

- Společenství vlastníků bytových jednotek je dle platných vyhlášek nuceno instalovat dokonalejší systémy pro rozdělování topných nákladů v bytových domech. Předpokládáme, že zákazníci se ve stále vyšší míře zajímají o své náklady, dále předpokládáme, že stále větší množství z nich se dobře orientuje ve využívání výpočetní techniky (internetu). Z toho vyplývá předpoklad vysokého zájmu o nabízený produkt alespoň u některých vlastníků bytů. Ve společenstvích vlastníků bytových jednotek, což je dnes velmi rozšířená forma organizace, se o investicích často rozhoduje na schůzích vlastníků, proto považujeme za velmi důležité, aby potenciální zákazníci měli dostatečné informace o existenci tohoto produktu. Potenciální zákazníci proto budou oslovováni reklamou v regionálním tisku a zejména letákovými akcemi v jednotlivých domech tak, aby bylo zajištěno, že v okamžiku rozhodování bude ve společenství dostatečná povědomost o existenci tohoto produktu.
- Bytová družstva vykonávají funkci správců vlastního bytového fondu, po vzniku společenství vlastníků bytových jednotek často zůstávají partnerem společenství a vykonávají pro společenství různé služby. Často jsou bytová družstva žádána o doporučení nebo bývají pověřena organizací při výběrových řízeních. V bytových družstvech a podobných firmách jsou navíc soustředěny kontakty na větší množství společenství vlastníků, je třeba věnovat velkou pozornost této příležitosti. Záměrem je oslovit v daném regionu všechna bytová družstva a firmy s obdobnou činností, tj. správce bytů apod., s nabídkou našeho systému. Předpokládá se, že tyto subjekty dostanou podrobné informace v obsáhlejší tištěné formě. Vzhledem k tomu, že počet těchto firem je omezený, bude možno oslovit tuto skupinu také osobní návštěvou představitele naší firmy, a to pokud možno opakovaně. Přestože firmy z této skupiny pravděpodobně nebudou zákazníky (ve finančním plánu se s nimi nepočítá), mohou být důležitým zprostředkovatelem kontaktu mezi námi a konečným zákazníkem, proto pokládáme marketing v této skupině za velmi důležitý.
- Firmy nabízející instalaci a provoz měřících systémů RTN jsou speciální skupinou zákazníků. Předpokládá se, že služba jim bude nabízena jako doplněk k jejich vlastnímu systému odečítání a ten bude provozován na serverech naší firmy v naší režii, nebo jim systém může být nabízen k instalaci jako celek k provozu na jejich serverech, a v takovém případě se bude jednat o příjmy plynoucí z licenčních a servisních poplatků. Jde tedy opět o důležitou skupinu zákazníků. Počet těchto firem je opět omezen, takže se předpokládají opakované osobní návštěvy představitele naší firmy a předání kompletní sady informací o našem systému.
- Z výrobců přístrojů RTN se předpokládá oslovení největší tuzemské firmy, která RTN vyrábí. Jedinou možností je opět osobní návštěva představitele firmy u tohoto výrobce, spolu s předáním kompletní sady informací o našem systému. Nabídka spolupráce v tomto případě bude postavena na oboustranné výhodnosti obchodního vztahu, protože náš systém by měl tvořit nový doplněk k již vyráběnému systému RTN a tím zvýšit jeho konkurenceschopnost na trhu.

Základní finanční plán

Výdaje pro zahájení podnikání budou kryty z dlouhodobého bankovního úvěru ve výši 1 800 000 Kč.

Částka ve výši 120.000,- Kč bude použita na pořízení nezbytného počítačového vybavení a vybavení zázemí firmy kancelářským nábytkem, zbylá částka 1 680 000 Kč bude použita pro krytí mezd a operačních nákladů do doby, než vzniknou vlastní příjmy firmy.

Splácení bude tvořit fixní náklady ve výši 420 000 Kč/rok (35000 Kč /měsíc). Pronájem prostoru, který bude sloužit jako zázemí firmy, se předpokládá ve výši 5 000 Kč/měsíc.

Variabilní náklady operačního charakteru budou tvořeny mzdami zaměstnanců (celkem 90 000 Kč/měs.), náklady na energie a ostatními výdaji operačního typu (zahrnuto v jedné společné položce 10 000 Kč/měs.).

Na straně příjmů budou platby za poskytnuté služby. Platba za poskytnutí služby zpřístupnění naměřených dat přes webový portál jednomu průměrnému zákazníkovi se předpokládá ve výši 2000 Kč/rok/dům, platba za poskytnutí služby roční rozúčtování topných nákladů jednomu průměrnému zákazníkovi se předpokládá ve výši 3000 Kč/rok/dům, dohromady tedy 5000 Kč/rok/dům (tj. 417 Kč/měs./dům). Klíčovým předpokladem je získat do 1 roku celkem 400 zákazníků a 2 firmy, které budou platit licenční poplatky.

Plán nákladů po dobu splácení úvěru (měsíční):

Fixní náklady:	40 tis. Kč
Mzdy:	90 tis. Kč.
Ostatní operační náklady:	10 tis. Kč
<hr/>	
Celkové náklady:	140 tis. Kč

Plán výnosů (měsíční):

Platby zákazníků (400 zák. x 417 Kč):	167 tis. Kč
Platby za licence (2 firmy x 10 000 Kč):	20 tis. Kč
<hr/>	
Celkové výnosy:	187 tis. Kč

Plánovaný rozdíl mezi výnosy a náklady po dobu splácení úvěru: 47 tis. Kč. Čistý zisk po odečtení DPPO ve výši 19% činí 38 tis. Kč. V případě výběru zisku se zaplatí daň ve výši 15%.

Plán nákladů po splacení úvěru (měsíční):

Fixní náklady:	5 tis. Kč
Mzdy:	95 tis. Kč.
Ostatní operační náklady:	15 tis. Kč
<hr/>	
Celkové náklady:	115 tis. Kč

Plán výnosů (měsíční):

Platby zákazníků (400 zák. x 417 Kč):	167 tis. Kč
Platby za licence (2 firmy x 10 000 Kč):	20 tis. Kč
<hr/>	
Celkové výnosy:	187 tis. Kč

Plánovaný rozdíl mezi výnosy a náklady po splacení úvěru: 72 tis. Kč. Čistý zisk po odečtení DPPO ve výši 19% činí 58 tis. Kč. V případě výběru zisku se zaplatí daň ve výši 15%.

Splácení úvěru:

Předpokládá se úvěr ve výši 1 800 000 Kč s dobou splácení 6 let při RPSN 12,46%. Celkově bude za úvěr zapláceno 2 520 000 Kč, a to v 72 měsíčních splátkách po 35 000 Kč.

SWOT analýza

<p>Silné stránky Ojedinečnost služby. Použití moderní technologie. Příjmy zajištěné dlouhodobými smlouvami. Relativně nízké náklady.</p>	<p>Slabé stránky Nový produkt na trhu bez povědomí zákazníků. Riziko převahy konzervativních zákazníků, kteří nebudou mít zájem o nový přístup.</p>
<p>Příležitosti Rostoucí zájem zákazníků o náklady na energie. Požadavky EU a závazných vyhlášek, které nově vyžadují instalaci rozdělovačů ropných nákladů.</p>	<p>Hrozby Konkurence ze strany výrobců RTN nebo jiných firem v oboru, které mohou vyvinout obdobný konkurenční systém. Změna zákona.</p>