



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV MANAGEMENTU

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUT OF MANAGEMENT

PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR: ZŘÍZENÍ FITNESS CENTRA NA SOUKROMÉ STŘEDNÍ ŠKOLE

BUSSINESS PLAN: AFITNESS CENTER FOR A PRIVATE HIGH SCHOOL

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

MARTIN KOHLMÜNZER

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

MGR. JANA ŠOPÍKOVÁ, Ph.D.

ABSTRAKT

Cílem této bakalářské práce na téma „Podnikatelský záměr: zřízení fitness centra na soukromé střední škole“ je ukázat na prospěšnost pohybové aktivity a vytvořit podnikatelský plán na realizaci fitness centra na střední soukromé škole. V teoretické části jsou objasněny pojmy pohybová aktivita a její význam pro zdraví člověka, popsána úroveň pohybové aktivity středoškolské mládeže a vyzdvižena příležitost ovlivňování vztahu k pohybové aktivitě v prostředí školy. Dále jsou uvedeny teoretické informace související se založením podniku. V praktické části je vypracován podnikatelský plán malého podniku pro vytvoření a provoz fitness centra na střední soukromé škole.

ABSTRACT

The aim of this thesis is to show the advantages of physical activity and to design a business plan for the creation of a fitness centre at a private high school. The theoretical part focuses on physical activity and its impact on human health, the level of physical activity of high school students and describes different opportunities to influence the attitude to physical activity in schools. The theoretical part also outlines information related to setting up (establishing) a company. The practical part of this thesis proposes a business plan of a small company to create and run a fitness centre at a private high school.

KLÍČOVÁ SLOVA

civilizační choroby, zdraví, pohybová aktivita, zdravý životní styl, podnikatelský plán

KEY WORDS

Civilisation diseases, health, physical activity, a healthy lifestyle, business plan

BIBLIOGRAFICKÉ CITACE

KOHLMÜNZER M., Podnikatelský záměr: zřízení fitness centra na soukromé střední škole. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2013. 56s. Vedoucí bakalářské práce: Mgr. Jana Šopíková, Ph.D.

ČESTNÉ PROHLÁŠENÍ

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

V Brně, dne 21. 5. 2013

.....

podpis

PODĚKOVÁNÍ

Tímto bych rád poděkoval vedoucí mé bakalářské práce Mgr. Janě Šopíkové Ph.D. za pomoc, ochotu a cenné připomínky při zpracování bakalářské práce.

Obsah

VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ	1
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY	1
Úvod	7
1. Cíl práce	8
1.1. Dílčí cíle	8
1.1.1. Úroveň pohybové aktivity současné středoškolské mládeže v ČR	8
1.1.2. Vhodnost cvičení ve fitness centru pro danou věkovou kategorii.....	9
2. Teoretická východiska.....	10
2.1. Pohybová aktivita a význam pohybové aktivity pro zdraví člověka	10
2.1.1. Podpora pohybové aktivity.....	11
2.1.2. Prostředí školy jako významná determinanta zdraví.....	12
2.1.3. Doporučená dávka pohybové aktivity pro školní mládež	16
2.2. Definice kondice, zdatnost, fitness	16
2.3. Podnikatelský plán.....	17
2.3.1. Struktura podnikatelského plánu	17
2.3.2. Realizační resumé	18
2.3.3. Charakteristika firmy a jejích cílů	18
2.3.4. Organizace řízení a manažerský tým.....	19
2.3.5. Výsledky a závěry technicko - ekonomické studie	23
2.3.6. Shrnutí a závěry.....	26
2.3.7. Přílohy	27
2.3.8. Požadavky na podnikatelský plán	27
3. Aktivity a vybavení ve fitness centrech	28
3.1. Druhy pohybových aktivit	28
3.2. Výběr pohybové aktivity	30

3.3.	Specifika cvičení pro kategorii adolescentů	30
3.4.	Vybavení fitness centra	32
4.	Analýza a anketa	35
5.	Vlastní podnikatelský plán.....	38
5.1.	Titulní strana	38
5.2.	Shrnutí	38
5.3.	Charakteristika firmy	38
5.4.	Organizace řízení	39
5.5.	Přehled základních výsledků a závěrů technicko – ekonomické studie	40
5.5.1.	Informace o poskytování služeb.....	40
5.5.2.	Analýza trhu a konkurence	40
5.5.3.	Marketingová strategie	40
5.5.4.	Specifikace služeb, technické vybavení a umístění	43
5.5.5.	Finanční analýzy a záměry	45
5.5.6.	Rizika	51
5.6.	Shrnutí a závěry	52
5.7.	Přílohy	53
	Závěr.....	54
	Seznam literatury.....	55

Úvod

Téma bakalářské práce jsem si vybral z přesvědčení, že zdravý životní styl, jehož součástí je i pohybová aktivita, by měl být nedílnou součástí našeho života.

A jelikož k výchově dětí a mládeže ke zdravému životnímu stylu dochází v rodině a škole, zvolil jsem téma návrhu fitness centra pro mládež na střední soukromé škole jako rozšíření pohybové nabídky ve škole, jelikož právě škola je místem, kde je možné ovlivnit povědomí žáků o tom, že právě pohybová aktivita na kondiční úrovni je nutnou a zdravotně velmi podstatnou kompenzací nedostatku pohybu a vysokého psychického tlaku jako důsledku současného způsobu života.

1. Cíl práce

Hlavním cílem mé bakalářské práce je vytvořit podnikatelský plán vybavení a provozu fitness centra pro soukromou střední školu. Při práci budou použity metody kvalitativního výzkumu, provedena subjektivní analýza trhu, využity metody anketního dotazování a metody řízených rozhovorů při komunikaci se studenty a vedením školy.

1.1. Dílčí cíle

K dílčím cílům bude patřit popis úrovně pohybové aktivity středoškolské mládeže, poukázání na vhodnost cvičení ve fitness centru pro tuto mládež, dále v dalších kapitolách zpracování provedené ankety, definování fitness centra, možnosti vybavenosti fitness centra a teoretická charakteristika podnikatelského plánu.

1.1.1. Úroveň pohybové aktivity současné středoškolské mládeže v ČR

Studenti školy se nadále už celý svůj další život budou setkávat s podporou zdraví prospěšných aktivit, ať již při dalším vzdělávání na vysoké škole nebo později na pracovišti jako zaměstnanci či zaměstnavatelé, případně jako senioři v dalším životním období.

A samozřejmě především jako rodiče svých potomků budou muset být schopni předávat své zkušenosti a vědomosti a vést budoucí generaci k orientaci na své zdraví jako k prioritě výchovy.

Pravidelný tělesný pohyb snižuje duševní napětí a dokonce se může podílet i na formování osobnosti. Sportovci a pohybově aktivní lidé mají obvykle vyšší sebedůvěru, snadněji zvládají problémy, které život přináší a jsou tvořivější ve všech druzích činnosti, tedy i v duševní práci.

To vše má své funkční příčiny. Při intenzivním pohybu vylučuje organismus látky zvané endorfiny, které jsou jakousi drogou, složením podobnou morfinu. Ty vyvolávají pocit uspokojení a pohody a dokonce i jako drogy jsou návykové. Proto ten, kdo si zvykne na pravidelnou tělesnou aktivitu, si nemůže život bez pohybu už představit.

„Je dokázáno, že v mládí aktivní člověk zůstává s větší pravděpodobností aktivní i v dospělosti a stáří. Rovněž byla prokázána souvislost mezi aktivními dětmi/studenty a dobrými studijními výsledky.“¹

¹KALMAN, M., HAMŘÍK, Z., PAVELKA, J. *Podpora pohybové aktivity pro odbornou veřejnost*, s. 100.

Účast 15-29 letých na organizované pohybové aktivitě je následující:

- 39% dotazovaných žádná účast
- 13% dotazovaných účast 1x týdně
- 20% dotazovaných účast 2x týdně
- 29% dotazovaných účast 3x a více týdně²

Příliš mnoho času věnují adolescenti inaktivitám (u počítače), především v čase o víkendech. Poměrně alarmující jsou následující informace. *Adolescenti (12-17 letí) jsou dle výzkumu dokonce méně pohybově aktivní a mají menší energetický výdej než předškoláci.*³ *Téměř polovina 11-23 letých v ČR má nedostatečně nízkou pohybovou aktivitu.*⁴

1.1.2. Vhodnost cvičení ve fitness centru pro danou věkovou kategorii

Období adolescence je ontogenetické období přibližně od puberty do začátku dospělosti, tj. asi 14-19 let věku. V tomto období dochází k zakončení tělesného růstu a dokončení pohlavní dospělosti. Období adolescence je vhodné především pro rozvoj silových schopností. Metodicky správně vedený silový trénink adolescentů zlepšuje motorické schopnosti a výkonnost bez zvýšení rizika poškození z přetížení. Období adolescence (14 až 16 let u dívek, 16 až 18 let u chlapců) je pro začátek cvičení ve fitness typičtější než období dětské. V tomto věkovém období totiž typicky dochází ke snaze ovlivnit svůj vzhled, zvýšit svoji atraktivitu pro opačné pohlaví, upravit svoji postavu, držení těla, zvýšit kondici a sílu. Teprve v pozdějším věku je za cvičením ve fitness centrech potřeba odreagování, snaha doplnit náročné psychické vypětí fyzickou aktivitou, vědomé udržování své kondice z důvodu zvýšení atraktivnosti na trhu práce a podobně.

²FRÖMEL, K., BAUMAN, A. a další. *Intenzita a objem pohybové aktivity 15 – 69 leté populace České republiky*, s. 18.

³SIGMUND, E., FRÖMEL, K. *Pohybová aktivita dětí a mládeže: ukazatele k hodnocení z hlediska podpory zdraví*, s. 108.

⁴tamtéž, s. 112.

2. Teoretická východiska

2.1. Pohybová aktivita a význam pohybové aktivity pro zdraví člověka

V dnešní době se všechny vyspělé státy světa potýkají s problémem mohutného nárůstu civilizačních chorob, jako jsou kardiovaskulární onemocnění, rakovina, diabetes mellitus 2. typu, chronické respirační nemoci a další (souhrnně označovaná jako civilizační). Tento nárůst úzce souvisí se změnou životního stylu v posledních sto letech. Vliv má zejména snižující se úroveň pohybové aktivity, nezdravá výživa a nadměrný energetický příjem.

Pohybová aktivita je nezbytná pro naše zdraví. Přiměřená pravidelná pohybová aktivita přináší lidem všech věkových skupin širokou škálu fyzického, sociálního a mentálního užítku.⁵

Podle významných českých akademických odborníků je pohybová aktivita důležitým prostředkem v boji proti hromadným neinfekčním onemocněním a zároveň určujícím faktorem zdraví člověka i celé populace. Stejskal (2004) považuje „*pravidelné cvičení i přirozená pohybová aktivita jsou spolu s přiměřeným příjmem energie nejlepším, nejbezpečnějším a ekonomicky nejméně náročným preventivním a léčebným prostředkem většiny civilizačních onemocnění.*“⁶ Největších zdravotních benefitů a preventivních účinků je dosahováno při pravidelné pohybové aktivitě střední intenzity (některé prameny udávají např. 30min. po většinu dní v týdnu).

Pravidelná pohybová aktivita přináší z hlediska zdraví následující výhody

- stimuluje produkci endorfinů v mozku (přináší dobrou náladu, pocity štěstí, uvolnění, lépe pomáhá snášet bolest)
- zvyšuje duševní potenciál (zlepšuje paměť a schopnost přemýšlení)
- harmonizuje systém autonomního nervstva a endokrinního systému (zvyšuje klid, vyrovnanost, odolnost vůči stresu)
- uvolňuje svalové napětí a odstraňuje záporné emoce (zvyšuje sebevědomí a snižuje rozčílení)
- upravuje biochemické hodnoty tuků v krvi, mění metabolismus tuků (ztráta nadbytečných kilogramů)

⁵KALMAN, M., HAMŘÍK, Z., PAVELKA, J. *Podpora pohybové aktivity pro odbornou veřejnost*, s. 20.

⁶STEJSKAL, P. *Proč a jak se zdravě hýbat*, s. 12.

- má preventivní vliv na úbytek vápníku z kostí
- zvyšuje pevnost a pružnost kloubních vazů a úponových svalových šlach, ohebnost kloubů, svalovou sílu, vytrvalost
- podporuje krevní oběh, zlepšuje schopnost krve přenášet kyslík
- snižuje klidovou hodnotu srdeční frekvence, zlepšuje činnost srdce, normalizuje krevní tlak
- zpomaluje proces stárnutí, prodlužuje délku života a aktivní délku života ve stáří
- stimuluje hluboké břišní dýchání
- má preventivní vliv na vznik chronického únavového syndromu
- pomáhá lidem přestat kouřit, potlačuje abstinenci příznaky
- snižuje riziko potratu, usnadňuje porod a dává předpoklad porodu zdravějších dětí⁷

Fyzické nároky na organismus středoškolské mládeže v dnešní době bohužel ustupují před nároky psychickými a nároky na teoretické znalosti. V souvislosti se sedavým způsobem trávení volného času života, preferováním pasivních aktivit (sledování televize, práce na počítači, komunikace na komunikačních sítích) spojené s nutnou přípravou do školy (rovněž často na počítači nebo notebooku) a nedostatkem volného času se stále prohlubuje energetická nerovnováha. A proto je potřeba si uvědomit, že pohybová aktivita, především na kondiční úrovni, se v současnosti stává nutnou a zdravotně velmi významnou kompenzací nedostatku pohybového zatížení a zvýšeného psychického tlaku jako důsledku současného způsobu života.

Zdravý způsob života pro zdravý vývoj dítěte musí být zaměřen i na rodiče a širší rodinu.

I rodiče si musí být vědomi skutečností, související s nedostatkem pohybu u svých dětí.

Pokud se například obezita neřeší již u dětí, osmi dětem z deseti zůstane i v dospělosti.

Dle výzkumů hrozí v důsledku nezdravého životního stylu, což znamená nedostatek pohybu a nadbytek nezdravé stravy, až ¼ dnešních středoškolských studentů vznik nádorového onemocnění.⁸

2.1.1. Podpora pohybové aktivity

Právě v důsledku faktů uvedených v kapitole 3 se objevuje nový termín - „podpora pohybové aktivity“ (z anglického Promotion of Physical Activity, Physical Activity Promotion).

⁷KALMAN, M., HAMŘÍK, Z., PAVELKA, J. *Podpora pohybové aktivity pro odbornou veřejnost*, s. 29.

⁸HAVLÍČEK, P. *Jste to, co jíte*. TV Prima, 1. 3. 2012.

S výskytem tohoto ustáleného spojení se v posledních letech setkáváme velmi často a problematice podpory pohybové aktivity je věnována stále větší pozornost, ať už ze strany odborné nebo laické veřejnosti. „*Denní pohybová aktivita by měla být přijímána jako základní kámen zdravého životního stylu*“.⁹

Pohybovou aktivitu lze chápat jako celou řadu činností v mnoha oblastech lidského konání. Podle WHO (2004) je pohybová aktivita definována jako „*jakákoli aktivita produkovaná kosterním svalstvem způsobující zvýšení tepové a dechové frekvence*“.¹⁰

Základní determinanty zdraví tvoří podle WHO (2000):

- 50% životní styl
- 20% životní prostředí
- 20% genetická výbava každého jedince
- 10% úroveň zdravotnických služeb¹¹

2.1.2. Prostředí školy jako významná determinanta zdraví

Jelikož životní prostředí patří mezi základní determinanty zdraví a velmi důležitým prostředím zásadně ovlivňujícím vztah mládeže k pohybové aktivitě je škola¹², tak je velmi podstatné zlepšovat prostředí školy a zařazovat do něj prostory pro doplňkovou pohybovou aktivitu, například právě fitness centra. Právě v prostředí školy je snadné informovat studenty o nutnosti a důležitosti pohybové aktivity. Celosvětově je situace v této oblasti takřka kritická, protože úroveň jakýchkoliv pohybových aktivit a stravovacích návyků školní mládeže je horší než v minulosti a v důsledku toho se čím dál tím více potýkáme s problémem obezity.¹³

Většina lidí středoškolského věku, kteří trpí nadváhou nebo obezitou, se cítí ale zdraví a nenacházejí žádný pádný důvod, proč by měli váhu snížit. Právě v tomto pocitu dobrého zdraví, který provází v počáteční době nekomplikovanou obezitu, se skrývá jedna z příčin

⁹KALMAN, M., HAMŘÍK, Z., PAVELKA, J. *Podpora pohybové aktivity pro odbornou veřejnost*, s. 20.

¹⁰KALMAN, M., HAMŘÍK, Z., PAVELKA, J. *Podpora pohybové aktivity pro odbornou veřejnost*, s. 21.

¹¹PORTÁL, s.r.o. *Portal.cz* [online].

¹²KALMAN, M., HAMŘÍK, Z., PAVELKA, J. *Podpora pohybové aktivity pro odbornou veřejnost*, s. 85.

¹³tamtéž, s. 85.

obtížného řešení.¹⁴

Přítom zdraví, dobrý fyzický vzhled a duševní pohoda je významný předpoklad výběru profesního zaměření, partnera společenských činností.

Významný a pozitivní fakt je především to, že v České republice je školní docházka povinná, a proto má škola možnost úroveň pohybové aktivity žáků významně ovlivňovat. V současnosti je školní období žáků a celkově mládí člověka obdobím spíše pasivnějšího způsobu života, a proto by se mělo na úroveň pohybové aktivity ve školách více dbát a poskytovat tím možnosti pro pohybovou aktivitu jako takovou tak, aby se stala součástí téměř každodenního života.¹⁵

Ve školní výuce se v dnešní době klade mnohem větší důraz na teoretickou část a předměty s tímto spojené, takže pohybu ubývá. Dříve se např. mnohem méně jezdilo v dopravních prostředcích, v dnešní době si leckdo nedovede ani představit, že by děti chodily do škol pěšky tak, jak tomu bylo dříve. Vysoká úroveň motorizované dopravy pak přímo i nepřímo ovlivňuje zdraví celé populace. Dalším problémem spojeným s nedostatečnou pohybovou aktivitou a rostoucím výskytem obezity u dětí je fakt, že značně narůstají možnosti rychlého občerstvení, které dětem příliš neprospívá, rozšiřují se v rámci tzv. pitného režimu i nápojové automaty, ovšem bohužel se slazenými nápoji, dále s cukrovinkami a bagetami, a to přímo ve školách a jejich blízkosti. Neméně významným zlozvykem dnešní doby bohužel je i to, že pomocí komunikačních prostředků (mobilní telefon, internet apod.) se člověk daleko snáze a rychleji dorozumí, než kdyby danou osobu či místo osobně navštívil. Pominu, že se tím snižuje umění komunikace obecně a vyzdvihnu pouze s tím spojené vysedávání u počítače a sociálních sítí, tj. pohybovou „neaktivitu“. Je zřejmé, že je naprosto nezbytné navýšit dávky pohybu, protože pohyb má velice ozdravný charakter a dle odborníků je prokázáno, že koncentrace na učení a schopnost se soustředit je mnohem vyšší při kombinaci s pohybovou aktivitou.

V České republice se již několik let realizuje program, který jako první po roce 1989 přinesl ucelený pohled na školu, postupné změny pojetí školy, vzdělávání a očekávané perspektivy. Škola patří k intervenčním prostředím a má mnoho příležitostí k pozitivnímu ovlivňování

¹⁴STEJSKAL, P. *Proč a jak se zdravě hýbat*, s. 17.

¹⁵KALMAN, M., HAMŘÍK, Z., PAVELKA, J. *Podpora pohybové aktivity pro odbornou veřejnost*, s. 101.

mladé generace z hlediska strategie podpory zdraví obyvatelstva a program podpory zdraví ve škole aktivně přispívá k realizaci těchto cílů.

Program se nazývá „Škola podporující zdraví“ a v této oblasti utváří žáky a vede je k

- poznávání zdraví jako nejdůležitější hodnoty
- pochopení zdraví jako vyváženého stavu tělesné, duševní a sociální pohody a k
- vnímání radostných prožitků z činností podpořených pohybem
- poznávání člověka jako biologického jedince závislého v jednotlivých etapách života na způsobu vlastního jednání a rozhodování
- získávání základní orientace v názorech na to, co je zdravé a co může zdraví prospět a naopak na to, co zdraví poškozuje a ohrožuje
- využívání preventivních postupů pro ovlivňování zdraví
- aktivnímu zapojování do činnosti podporujících zdraví a do propagace zdravotně prospěšných činností
- chápání zdatnosti, dobrého fyzického vzhledu i duševní pohody jako významného předpokladu výběru profesní dráhy, partnerů, společenských činností¹⁶

Jak jsem již uvedl, školy jsou důležitým místem, ve kterém lze rozvíjet a chránit zdraví. „Školy poskytují unikátní příležitost pro adekvátní pohybovou aktivitu pro všechny mladé lidi, a to zejména využitím tělesné výchovy, různých sportovních programů a extrakurikulárních sportovních aktivit.“¹⁷

„Strategie podpory pohybové aktivity v ČR přímo doporučuje mimo podpory tělesné výchovy vedené kvalifikovanými učiteli

- vybavit školy dostatečným množstvím hřišť a sportovních zařízení
- nechat školní sportovní zařízení otevřeno i po vyučování, a tím umožnit přístup veřejnosti.“¹⁸

V širším pojetí může škola ovlivnit také vnímání, postoje a aktivitu nejen žáků, ale i pedagogů a rodičů žáků. Co se týká dospělé populace, více než polovina české populace nesplňuje doporučovanou úroveň pohybové aktivity.

¹⁶KALMAN, M., HAMŘÍK, Z., PAVELKA, J. *Podpora pohybové aktivity pro odbornou veřejnost*, s. 85.

¹⁷tamtéž, s. 85.

¹⁸tamtéž, s. 146.

Nedostatečný pohyb a nadbytečný příjem potravy provázejí u některých bohužel každodenní život a jsou příčinou nadváhy a obezity. Podle údajů studie Životní styl a obezita 2005, STEN MARK má nadměrnou hmotnost 52% dospělé české populace, z toho 17% trpí obezitou.¹⁹

Nedostatek středně intenzivní pohybové zátěže způsobuje časté vady držení těla, podílí se na vzniku mnoha chronických neinfekčních onemocnění, které postihují značný počet lidí produktivního věku a jsou častou příčinou dlouhodobé pracovní neschopnosti. Životní styl dospělých včetně stravovacích návyků a pohybového režimu přebírají i jejich děti. Obecně však platí, že pokud nezmění obézní dítě životosprávu, zůstává obézní i v době dospívání a poté v dospělosti – a to až v 70 procentech případů.²⁰ Nelze podceňovat alarmující nárůst počtu obézních dětí - zatímco v roce 1995 počet léčených dětí pro obezitu byl 8886, v roce 2005 již 20742 (ÚZIS). Problém s nadváhou a obezitou se celkově týká každého druhého dítěte z deseti a situace se bude podle odhadů zhoršovat. Tato situace je dlouhodobě monitorována v mnoha zemích.

Studie HBSC (The Health Behaviour in School-aged Children) je mezinárodní projekt, který se s čtyřletou periodicitou provádí v řadě zemí světa.

Projekt je zaměřen na sledování chování a postojů, které u dětí a dospívajících determinují tělesné a psychické zdraví a ovlivňují sociální adaptaci. Výsledky studie HBSC – Mladí lidé a zdraví 2010 poskytují mnoho cenných poznatků o chování a zdravotním stavu dětí školního věku /žáci 15let/.

Výsledky HBSC 2010 - Pohybová aktivita - jednoznačně prokazují vztah mezi pohybovou aktivitou a obezitou (dětí, které se méně hýbou, jsou obéznější), vztah mezi pohybovou aktivitou a životní spokojeností (aktivní dítě je více spokojené), vztah mezi pohybovou aktivitou a zdravotním stavem (aktivní dítě má méně zdravotních obtíží).

Dle výsledků

- ve volném čase sportuje s rodinou 20% chlapců a méně než pětina dívek (16,7%).

Výsledky - Pohybová neaktivita – ukazují, že

- více než polovina dětí tráví volný čas s rodinou společným díváním na televizi či DVD, nejvíce u třináctiletých chlapců a dívek (65,3% chlapců a 59,2% dívek)

- přičemž pasivním sledováním TV a DVD tráví 30% dětí v týdnu 2 hod. denně

- hraním PC her tráví 34% žáků v týdnu 2 hod. denně

- chatováním, emailováním a využíváním internetu tráví v týdnu 0,5-1 hod. denně,

¹⁹CREATIVE COMMONS: *Státní zdravotní ústav.cz* [online].

²⁰IDNES: *Ona.dnes.cz* [online].

a to 47% chlapců a 39% dívek, tedy 86% žáků.²¹

Zajímavé výsledky poskytla i studie EU Kids Online (vytvořená s podporou Evropské komise), která mapovala on-line chování dětí v Evropě ve věkové skupině 6-16let.

Podle této studie má profil na nějaké sociální síti (typu Facebook) 52% českých dětí ve věku 9-12let, přičemž evropský průměr činí 38%. Mezi dospívajícími ve věku 13-16let má profil na sociální síti 90% českých dětí a studentů, přičemž evropský průměr v této věkové kategorii je 77%.²² Což je neuvěřitelně vysoké alarmující číslo. Důvodů, proč klesá pohybová aktivita dospívajících může být mnoho. Jednak je pro tuto věkovou kategorii patrně mnohem jednodušší komunikovat s přáteli a seznamovat se, aniž by opustili klid a bezpečí domova, jednak to také může být preference jiných zájmů u dospívajících. Další důvody samozřejmě mohou být také finanční, protože komunikovat na sociálních sítích nestojí žádné peníze, kdežto jakákoliv aktivita (vstupy a potřebné vybavení) ano – návštěva kluziště, lyžování, návštěva plaveckého bazénu, sauny, vybavených posiloven, hraní tenisu apod. Protože studenti středních škol ještě nemají mnoho možností k přivýdělku a jsou tudíž závislí na výši kapesného od rodičů, mohou být i důvody složité finanční dostupnosti reálné.

2.1.3. Doporučená dávka pohybové aktivity pro školní mládež

Dle doporučení Světové zdravotnické organizace by děti a mládež ve věku 5-17let měli akumulovat 60 a více minut pohybové aktivity střední a vysoké intenzity denně. Podstatnou část z těchto 60 minut by měla tvořit aerobní aktivita, přičemž většina vykonávané aktivity by měla mít střední intenzitu zátěže. Minimálně však tři dny v týdnu by měl člověk ve věku 15 – 20let vykonávat pohybovou aktivitu vysoké intenzity, na tom se shoduje řada odborných pramenů.

Posilovací cvičení by mělo být zařazeno alespoň třikrát týdně jako součást 60 a více minut pohybové aktivity.

2.2. Definice kondice, zdatnost, fitness

Kondice znamená specifickou připravenost organismu na určitý druh zátěže. Zdatnost chápeme jako rozvinutou schopnost organismu odolávat vnějšímu stresu. Tělesná zdatnost jedince patří k důležitým parametrům ovlivňujícím životní styl. Tělesná zdatnost je schopnost

²¹RÁŽOVÁ, J. *Životní styl školních dětí – studie HBSC 2010: stravovací zvyklosti, spotřeba potravin a pohybová aktivita*[online].

²²LUPA: *Lupa.cz* [online].

odolávat určité tělesné zátěži bez trvalého poškození. Tělesnou zátěží máme na mysli především nějaký pohybový výkon. Dostatečná tělesná aktivita je nezbytnou podmínkou normálního rozvoje tělesných funkcí, motorických schopností a dovedností, zlepšení tělesné zdatnosti a výkonnosti, a zdraví di v období adolescence.

Fitness je soubor sportovně pohybových aktivit vedoucí k tělesné zdatnosti. Aktivity se sdružují v jednotlivých programech podle fyziologických a psychologických znaků.²³

Jako fitness se označují sportovní aktivity i celkový životní styl mající za cíl všeobecnou tělesnou kondici, celkovou zdatnost, zlepšení držení těla, zlepšení tvaru postavy apod., při současném působení na upevňování zdraví a rozvoj síly. Pro fitness cvičení se používají kromě tradičních činek i různé speciální stroje, trenažery apod., které jsou běžně k dispozici ve fitness centrech.

Dle Koloucha (1990) se jedná o cvičení ve fitness centrech, jehož náplní je cvičení s volnými činkami a cvičení na trenažérech, doplněné o aktivity aerobního charakteru na speciálních trenažérech, dodržování určitého dietního režimu včetně používání doplňků výživy a o celkový životní styl, jehož „*cílem je rozvoj celkové zdatnosti, zlepšení držení těla, zlepšení postavy při současném působení na upevňování zdraví a rozvoj síly.*“²⁴

2.3.Podnikatelský plán

Vytvoření podnikatelského plánu slouží k tomu, abychom si uvědomili, zda a jak dalece je výhodné na daném poli podnikat a v daném oboru za daných podmínek investovat.

Při sestavování podnikatelského záměru dochází především ke tříbení myšlenek, uspořádání vlastních plánů a vizí, odhalení slabých míst v předpokládaném obchodním záměru, ujasnění finančních záležitostí a finančního vývoje, odhadu potřebných hmotných investic a celkově k ujasnění představ, plánů a postupů. Slouží podnikateli jako kontrolní nástroj pro realizaci podnikatelského záměru a může sloužit i k tomu, aby prezentoval podnikatelský záměr institucím poskytujícím kapitál. Podnikatelský plán musí být stručný, srozumitelný, logický a pravdivý.

2.3.1. Struktura podnikatelského plánu

Podnikatelský plán má následující strukturu

- *realizační resumé*
- *charakteristika firmy a jejích cílů*

²³KOLOUCH, V., KOLOUCHOVÁ L. *Kondiční kulturistika*, s. 24.

²⁴tamtéž, s. 8.

- *organizace řízení a manažerský tým*
- *přehled základních výsledků a závěrů technicko - ekonomické studie*
- *shrnutí a závěry*
- *přílohy²⁵*

2.3.2. Realizační resumé

V první části celkového shrnutí by měly být obsaženy údaje ze všech částí projektu, proto se zpracovává až po vypracování dalších částí.

Realizační resumé obsahuje

- základní data o předkladateli podnikatelského záměru / jméno, věk, rodinný stav, adresa, telefon, vzdělání, profesionální zkušenosti/
- základní informace o podniku /obor a předmět podnikání – obchodování, výroba nebo služby, sledované cíle, velikost podniku, právní forma podniku – individuální podnikání či společnost, umístění podniku/
- informace o výrobku nebo službách /popis, charakteristika, užitečnost, možnosti použití/
- informace o trhu /teritoriální rozsah trhu, objem a vývoj poptávky, typ potenciálních zákazníků a jejich četnost, konkurence, slabé a silné stránky/, trendy oboru /růst, stagnace, pokles/, způsob, jakým chce podnik konkurovat, způsob, jakým chce podnik trhy udržet a rozšířit
- provozní představy a jejich finanční rozměr /výrobní operace, technologie výroby, nezbytná kvalifikace pracovníků, distribuční kanály/
- informace o potřebě a použití finančních prostředků /současná potřeba a použití, perspektiva, rozpočet cash-flow v prvním roce/²⁶

2.3.3. Charakteristika firmy a jejích cílů

Tato část upřesňuje základní podnikatelské cíle a strategie, charakterizuje produkty nebo služby, které jsou náplní projektu, jaké výhody budou uživateli z uplatnění těchto produktů nebo služeb vznikat, jaké klíčové faktory rozhodují o jeho úspěchu. Jde o popis podnikání, který v sektoru výroby umožňuje představu o technologickém postupu výroby (požadavky na strojní vybavení, základní materiál), v obchodním sektoru specifikuje sortiment

²⁵FOTR J., SOUČEK I. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*, s. 305.

²⁶tamtéž, s. 306.

prodávaneho zboží (popisuje příjem, skladování, způsob vlastního prodeje, dopravu a expedici) a potřebu

vybavení maloobchodní nebo velkoobchodní prodejny, v sektoru služeb specifikuje druh a účel služby, potřebné vybavení provozovny, materiálovou náročnost a nároky kvalifikační spojené s výkonem služby.

2.3.4. Organizace řízení a manažerský tým

V této části podnikatelského plánu je potřebné představit organizační schéma firmy, je vhodné uvést předpokládaný počet a charakteristiku klíčových vedoucích pracovníků, jejich pravomoci, odpovědnost, vztah k vlastnictví firmy a politiku odměňování.

Obchodní zákoník definuje podnikání jako „*soustavnou činnost prováděnou samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku*“.²⁷

Podnikání může mít formu podniku jednotlivce, obchodní společnosti, družstva a sdružení.

Podle obchodního zákoníku je podnikatelem

- a) osoba zapsaná v obchodním rejstříku
- b) osoba, která podniká na základě živnostenského oprávnění
- c) osoba, která podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů
- d) fyzická osoba, která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence podle zvláštního předpisu

Zápis pro fyzické osoby do podnikatelského rejstříku je dobrovolný, zápis obchodních společností (veřejná obchodní společnost, komanditní společnost, společnost s ručením omezeným a akciová společnost), všech družstev a ostatních právnických osob do podnikatelského rejstříku je povinný.

Obchodní společnosti vznikají jako společnosti osobní (veřejná obchodní společnost), smíšené (komanditní společnost) a kapitálové (společnost s ručením omezeným a akciová společnost). Zákon přiznává všem obchodním společnostem statut podnikatele.

Je-li podnikatel zapsán do obchodního rejstříku, ať už je fyzickou nebo právnickou osobou, vede povinně podvojně účetnictví.

Podnikatelé (fyzické a právnické osoby), mající živnost v určitém územním obvodu, se zapisují do živnostenských rejstříků, jež vedou živnostenské úřady.²⁸

²⁷VEJDĚLEK, J. *Jak založit nebo převzít podnik*, s. 29.

²⁸BUSINESS CENTER: Business.center.cz [online].

Živnostenské podnikání vymezuje zákon č. 455/1991 Sb. Tento zákon

- vymezuje živnost jako soustavnou činnost provozovanou samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených tímto zákonem

- stanovuje subjekty oprávněné provozovat živnost
- vymezuje všeobecné podmínky provozování živnosti / u fyzických osob dosažení věku 18let, způsobilost k právním úkonům, bezúhonnost, u právnické osoby musí tyto všeobecné podmínky splňovat osoba, která plní funkci odpovědného zástupce společnosti/
- vymezuje druhy živností – člení je na ohlašované – řemeslné, vázané /u obou typů je potřeba prokázat odbornou nebo zvláštní způsobilost, povolení či oprávnění k této činnosti/, volné /není potřeba zvláštního prokazování způsobilosti/ a koncesované
- stanoví jako živnost pronájem nemovitostí, bytů a nebytových prostor, pokud jsou kromě základních služeb /vytápění, voda apod./ poskytovány i jiné služby
- uvádí činnosti, které jsou z působnosti živnostenského zákona vzhledem ke své specifické vyloučeny
- vymezuje provozování živnosti průmyslovým způsobem
- stanoví možnost provozovat větší počet živností jedním podnikatelem
- stanoví podmínky pro provozování živnosti prostřednictvím odpovědného zástupce
- vymezuje překážky provozování živnosti
- kategorizuje živnosti z hlediska předmětu podnikání a vymezuje rozsah oprávnění podnikatele u každého typu kategorizovaných živností, zákon dělí živnosti na obchodní, výrobní a živnosti poskytující služby.²⁹

Živnostník je fyzická osoba, která splňuje živnostenským zákonem stanovené podmínky pro provozování živnosti.³⁰

Firma je obchodní název označující podnikatelský právní subjekt, pod tímto názvem vykonává právní subjekt svoji činnost, uskutečňuje právní úkony při podnikání a uzavírá obchody.³¹

²⁹BUSINESS CENTER: Business.center.cz [online].

³⁰VEJDĚLEK, J. *Jak založit nebo převzít podnik*, s. 12.

³¹tamtéž, s.12.

Malý podnik je ten, kde kapitál poskytl a tento podnik vlastní jednatel nebo malá skupina, management firmy je nezávislý a manažeři jsou obvykle i vlastníky firmy. Oblast provozování je zpravidla místní, majitelé a pracovníci žijí v jedné komunitě. Rozsah malého podniku nemá omezenou dolní hranici počtu osob a nepřekračuje 200 osob. Střední podnik je nezávislý v tom smyslu, že není částí většího podniku, trh, na kterém operuje je primárně regionální až celostátní a podnik v něm nemá dominantní postavení, zaměstnává 200-500 osob. K nastartování podnikání, ať už živnosti nebo malého či středního podniku, je potřebná určitá výše kapitálu, která se liší v závislosti na tom, zda jde o podnik výrobní, velkoobchod, odvětví služeb nebo maloobchod. Každý, kdo obdrží oprávnění k podnikatelské činnosti, je povinen se do 30 dnů zaregistrovat u místně příslušného finančního úřadu. Ten přidělí zaregistrovanému podnikateli daňové identifikační číslo a vydá mu osvědčení o registraci. V něm uvede i druhy daňových povinností, která přicházejí v úvahu (daň z příjmu, daň z přidané hodnoty, daň spotřební, daň silniční).³²

³²BUSINESS CENTER: Business.center.cz [online].

Tabulka č. 1: Přehled právních norem podnikání

	Počet zakladatelů	Základní kapitál	Minimální výše vkladu	Ručení	Daň z příjmů
Samostatně podnikající fyzická osoba	1 fyzická osoba	-	-	neomezené	Dle daně z příjmu fyzické osoby
Sdružení fyzických osob	alespoň 2 fyzické osoby	-	-	neomezené	dle daně z příjmu fyzických osob
Veřejná obchodní společnost	alespoň 2 fyzické osoby	-	-	celým svým majetkem	dle daně z příjmu fyzických osob
Komanditní společnost	alespoň 2 fyzické osoby	-	komanditista 5 000	komanditisté do výše vkladu, komplementáři celým svým majetkem	komanditista 19 %, komplementář dle daně z příjmu fyzických osob
Společnost s ručením omezeným	1 až 50 fyzických osob nebo právnických osob	200 000	20 000	omezené	19%
Akciová společnost	1 právnická osoba nebo 2 a více fyzických osob	2000 000 nebo 20 000 000	nejnižší hodnota akcie	akcionář neručí za závazky	19%

2.3.5. Výsledky a závěry technicko - ekonomické studie

Informace z technicko – ekonomické studie se týkají:

a) výrobního programu nebo poskytovaných služeb, tvořících náplň projektu

Součástí tohoto oddílu je charakteristika produktů nebo služeb, cenové úrovně včetně způsobů placení, podpora podeje /reklama/ a distribučních kanálů, využití kapacit.

b) analýzy trhu a tržní konkurence

Při rozhodování o základních parametrech projektu /výrobní program, velikosti výrobní jednotky apod./ je klíčovou aktivitou analýza trhu. Kromě popisu cílového trhu projektu /definice trhu -skupiny zákazníků a region/, je nutné popsat i základní formy konkurence /kvalita, sortiment, cena/, kvantitativní charakteristiku trhu /míra jeho nasycení, pozice trhu v jeho životním cyklu, stabilita poptávky/ a kvalitativní charakteristiku trhu /struktura potřeb zákazníků, analýza zákazníků/ a stanovit budoucí vývoj poptávky /prognóza/.

Stěžejním údajem je odhad odbytu. Je nejen podkladem pro rozhodnutí o dalším pokračování přípravných prací na založení podniku, ale i výchozím kritériem pro objem výroby (služeb), zjišťování potřebných investic, vstupního materiálu, pracovních sil a vhodného umístění budoucí jednotky.³³

c) marketingové strategie

Poznání trhu a podnikatelského okolí, prognóza poptávky, vyjasnění konkurence tvoří východiska pro sestavení marketingové strategie projektu. Součástí marketingové strategie je marketingový mix. Marketingový mix je soubor taktických marketingových nástrojů – výrobní, cenové, distribuční a komunikační politiky. Základní složky marketingového mixu tvoří výrobek, cena, podpora prodeje a distribuce. Marketingový mix je charakterizován pojmy „4xP“

- produkt (Product)
- prodejní cena (Price)
- propagace (Promotion)
- prodejní místo (Place)

Všechny tyto složky jsou závislé a při stanovení jejich optimální kombinace musíme vycházet z charakteristiky trhu a zvolené strategie projektu.

Cena je jediná složka marketingového mixu sloužící jako zdroj příjmu pro podnik nebo živnost. Stanovení ceny je tedy zásadní otázkou. Základní metody pro stanovení ceny je

- metoda založená na nákladech na jeden produkt nebo službu

³³VEJDĚLEK, J. *Jak založit nebo převzít podnik*, s.42.

- metoda stanovení ceny založená na poptávce po produktu nebo službě
- metoda stanovení cen z marketingových cílů podniku
- metoda stanovení ceny na základě vnímané hodnoty
- metoda stanovení ceny na základě cen konkurence³⁴

Dále využíváme SWOT analýzu. SWOT analýza je metoda, pomocí které je možné identifikovat silné a slabé stránky, které jsou spojeny s určitým typem podnikání, projektem apod. Její název je složen z prvních písmen anglických slov Strengths – silné stránky, Weaknesses – slabé stránky, Opportunities – příležitosti a Threats – hrozby.

Analýzu SWOT je třeba vnímat jako nástroj, jehož pomocí dojde k uspořádání existujících informací. Nevede k objevení zcela nových, netušených poznatků, ale k využití informací na kvalitativně vyšší úrovni. Zabývá se vnitřními a vnějšími faktory ovlivňující současnou a budoucí situaci podniku.³⁵

d) velikost výrobní jednotky, technologie, základní materiály

Po specifikaci výrobního programu nebo programu služeb v předchozí části je nutné stanovit velikost výrobní jednotky, tzn. její výrobní kapacity. Ta je omezena finančními prostředky, pracovními silami, nabídkou a poptávkou na trhu a konkurenceschopností výrobku. Zvolený výrobní program pak umožňuje stanovit potřebné vstupy (suroviny, materiály, energie).

e) umístění výrobní jednotky

Volba umístění z hlediska lokality souvisí s požadavky na potřebnou infrastrukturu (doprava, komunikace, energie), na pracovní síly (disponibilita kvalifikované pracovní síly), dále s dopady na životní prostředí. Naopak při umístění jednotky na poskytování služeb bude důležitá zalidněnost oblasti a snadná dostupnost pro klienty.

f) pracovní síly

Úspěšná realizace a fungování projektu vyžaduje zajištění potřebných pracovních sil s vyhovující kvalifikací, dovednostmi a zkušenostmi. Tato část projektu by měla proto specifikovat potřebné počty a kvalifikaci pracovních sil a určit výši osobních nákladů /mzdy, náklady na zdravotní a sociální zabezpečení.

Při plánování pracovních sil je potřeba zvážit poptávku a nabídku pracovníků ve zvolené oblasti, legislativní podmínky z oblasti pracovních vztahů, počet pracovních dnů v roce. Dále je nutné stanovit způsoby nábory pracovních sil, případně plán výcviku a zvyšování kvalifikace. Podstatné je rovněž vyjasnění potřeby klíčových řídicích pracovníků.

³⁴FOTR J., SOUČEK I. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*, s. 40.

³⁵BRAIN TOOLS: Braintools.cz. [online].

„V devadesáti osmi procentech je neúspěch malých podniků zapříčiněn slabým managementem“.³⁶ Proto je nutné získat potřebnou kvalifikaci, profesionální zkušenost nebo získat partnera či rádce, který chybějící zkušenosti má. Je velmi nutné správné rozdělení povinností, kompetentností a zodpovědnosti. Například je dobré mít i v té nejmenší firmě účetního a adekvátní účetní systém.

g) finančně ekonomických analýz a finančních záměrů

Při vyhodnocování ekonomické průchodnosti záměru jde o

- odhad potřeby finančních prostředků na hmotné (pozemky, budovy, haly, stroje, zařízení, kancelářský majetek) a nehmotné investice (výdaje spojené s přípravou a založením podniku)
- odhad potřeby finančních prostředků na krytí výdajů spojených s počátečním provozem podniku do doby, než podnik bude schopen krýt své provozní náklady svými příjmy
- odhad a propočít výnosů, nákladů a výsledků podnikání ve střednědobém období
- předběžný projekt zdrojů financování (tyto odhady umožní jednat s osobami, které by mohly poskytnout finanční nebo hmotné záruky a vést předběžná jednání o bankovním úvěru, finančním leasingu, dotacích apod.)

Dále je nutné upřesnit objemy toků peněz (cash-flow) při provozu podniku pro první rok podnikání – očekávané peněžní příjmy (příjmy z prodeje) a očekávané peněžní výdaje (materiál, mzdy, zdravotní a sociální pojištění, kancelářské potřeby, pohonné hmoty, silniční daň, spotřeba energie, telekomunikace, propagace, nájemné, leasingové splátky, pojištění odpovědnosti apod.) a vytvořit bilanci žádoucí peněžní hotovosti. Tento odhad se obvykle udává v měsíčních sloupcích a jde o srovnání částky, o níž se domníváme, že získáme z prodeje s částkou, kterou budeme muset zaplatit za udržování zásob, za materiál, výrobní režii a s částkou, kterou budeme muset vyjmout z podnikání na pokrytí svých životních nákladů.³⁷

Na základě odhadu celkové potřeby finančních prostředků je vhodné formulovat celkovou představu o zdrojích investování (vklady vlastníků, vklady podílníků, bankovní úvěry, finanční leasing, investiční dotace, příspěvky Úřadu práce na zaměstnávání osob se sníženou pracovní schopností atd.).

- h) **analýzy rizika projektu** /klíčové faktory rizika, potenciální dopady na firmu, přijatá opatření na snížení podnikatelského rizika/

³⁶BANGS ml., D. H. *Průvodce podnikatelským plánováním*, str. 27.

³⁷VEJDĚLEK, J. *Jak založit nebo převzít podnik*, s. 200.

„Podnikatelské riziko chápeme jako nebezpečí, že skutečně dosažené hospodářské výsledky podnikatelské činnosti se budou odchylovat od výsledků předpokládaných“, přičemž tyto odchylky mohou být

- žádoucí /směrem k vyššímu zisku/ nebo nežádoucí /směrem ke ztrátě/
- různé velikosti odchylek od odchylek malých až k odchylkám velkého rozsahu /výrazný podnikatelský úspěch nebo výrazné finanční potíže až úpadek/.³⁸

Úspěšnost podnikatelského projektu mohou ovlivnit

- výraznější změny poptávky vedoucí k poklesu prodeje
- změny prodejních cen a změny cen jednotlivých vstupů
- nedosažení projektované výrobní kapacity
- změny techniky a technologie /zastarání projektu/
- změny makroekonomické a hospodářské politiky /změny daňové soustavy, zákonných úprav týkajících se např. životního prostředí/
- změny mezinárodního ekonomického a politického okolí /politické konflikty, ekonomické krize/

Uvedené faktory chápeme jako příklady tzv. faktorů rizika nebo nejistoty. I když tuto nejistotu lze často snižovat lepším poznáním uvedených faktorů, je tato nejistota příčinou podnikatelského rizika.

Cílem analýzy rizik je

- určit faktory rizika a stanovit, které a jak jsou významné /nákladové položky, prodejní ceny, devizové kurzy/
- stanovit velikost rizika podnikatelského projektu a jeho event. přijatelnost či nepřijatelnost
- určit opatření na snížení rizika na přijatelnou míru.³⁹

2.3.6. Shrnutí a závěry

Shrnutí zdůvodňuje očekávaný úspěch projektu, uvádí jedinečné rysy firmy, případné stanovuje požadavky na kapitálové zajištění projektu a procentní podíl vlastnictví firmy v rukou jejich zakladatelů. Kromě shrnutí by měla tato část osahovat i časový plán realizace projektu.

³⁸FOTR, J., SOUČEK, I. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*, s. 138.

³⁹FOTR, J., SOUČEK, I. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*, s. 140.

2.3.7. Přílohy

V přílohách podnikatelského záměru je možné uvést např. výpis z obchodního rejstříku, živnostenské oprávnění, výkresy výrobků, technologické schéma výroby, výsledky průzkumu trhu, reference apod.

2.3.8. Požadavky na podnikatelský plán

Požadavky na podnikatelský plán jsou následující. **Podnikatelský plán má**

- být stručný a přehledný
- být jednoduchý a nezacházet do technických a technologických detailů
- demonstrovat výhody produktu či služby pro uživatele nebo zákazníka
- orientovat se na budoucnost
- být co nejuvěrohodnější a realistický
- nebýt příliš optimistický z hlediska tržního potenciálu
- nebýt ani příliš pesimistický
- nezakrývat slabá místa projektu a rizika projektu
- upozornit na konkurenční výhody projektu, silné stránky firmy a kompetenci manažerského týmu
- prokázat schopnost firmy hradit úroky a splátky v případě užití bankovního úvěru
- k financování projektu
- prokázat jak získat zpět vynaložený kapitál s patřičným zhodnocením
- být zpracován kvalitně i po formální stránce.⁴⁰

⁴⁰FOTR, J., SOUČEK, I. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*, s. 309.

3. Aktivity a vybavení ve fitness centrech

3.1. Druhy pohybových aktivit

Realizaci pohybových aktivit ovlivňují

- biologické faktory (pohlaví, věk, tělesná hmotnost, stav svalového aparátu)
- psychologické faktory (prožitek, vlastní postoj k aktivitě)
- faktory vnějšího prostředí (dostupnost sportovišť, vybavenost a vhodnost pro speciální aktivity)
- sociální faktory (rodinné zázemí, finanční dostupnost aktivit)
- časový faktor (ovlivňuje možnosti provádění aktivit)

Pohybové aktivity rozlišujeme na

- aerobní
- anaerobní.

Obě skupiny pohybu je nutné zahrnout do běžného tréninku a skloubit je.

Aerobní jsou pohybové činnosti vykonávané s vyšší intenzitou po přiměřený časový úsek. Při tomto druhu aktivit je organismus zapojen jako celek. Energetické nároky organismu jsou pokryty aerobně, tzn. za přísunu kyslíku k pracujícím tkáním a orgánům. Aerobní činnost vyžaduje zvýšenou činnost kardiovaskulárního systému, nervosvalového systému, dá se tedy říct, že rozvíjí celkovou tělesnou vytrvalost.

Aerobní aktivity

Jedná se o takovou pohybovou aktivitu, při které práce svalů a metabolické procesy v nich probíhají za dostatečného přísunu kyslíku. Aerobní cvičení je jakékoliv cvičení prováděné nízkou až střední intenzitou po delší čas a se zvýšenou srdeční resp. tepovou frekvencí.

Při déle trvajícím výkonu začne tělo používat tukové zásoby jako zdroj energie.

Patří sem např.:

- kardiofitness
- jogging
- cyklistika
- spinning

- plavání – za určitých podmínek
- zumba
- chůze
- nordicwalking
- běh
- aerobik
- cyklistika
- plavání
- míčové hry
- in-line bruslení
- lyžování
- spinning
- golf
- orientální tanec

Aerobní pohybová aktivita je taková, která posiluje činnost srdce a je neúčinnější pro spalování tuků. Je významná pro zlepšení celkového zdraví a zároveň nejvhodnější pro redukci hmotnosti.

Anaerobní aktivity

Anaerobní trénink znamená tzv. „trénink bez kyslíku“, zahrnuje cvičení, prováděné bez využití kyslíku, který vdechujeme. Jinými slovy, je to každá činnost, při které dochází k vyčerpání zásob kyslíku v těle. Jedná se o vysoký výkon během krátké doby, kdy dochází k vyčerpání zásob kyslíku v těle a vzniká kyslíkový dluh. Aktivita je zaměřena na sílu.

Správný dech by měl být pro veškeré anaerobní činnosti následující: krátký a rychlý nádech před započítím. Výdech je prováděn déle a dochází k němu během největší námahy (vlastního posilování). Zadržení dechu by mělo být minimální nebo ještě lépe žádné, aby nedošlo k srdeční arytmii či dýchacím problémům. Je potřeba přizpůsobit rytmus dýchání rytmu cvičení. Před vlastním cvičením je vhodné provést několik hlubokých nádechů a výdechů a celkově se uvolnit. Čím lepší je vlastní uvolnění (nižší svalové napětí), tím účinnější je cvičení.

Patří sem například:

- cvičení ve fitness centru s činkami
- pilates

- posilování
- jóga

Anaerobní cvičení zvyšuje sílu a částečně i vytrvalost. Při anaerobním cvičení se v těle spalují hlavně cukry. Je vhodné jako doplňkové cvičení pro různé druhy sportů. A hlavně velice důležité pro silově vytrvalostní trénink.

3.2. Výběr pohybové aktivity

Ve výběru pohybové aktivity je třeba si uvědomit, jaký je hlavní cíl. Chceme-li snížit svoji hmotnost, zlepšit fyzickou kondici nebo zvýšit svalovou hmotu. Pohybová aktivita je i důležitou součástí léčby mnoha onemocnění. Zároveň je pohybová aktivita neúčinnější v prevenci onemocnění. Účinek pohybové aktivity není dán pouze úbytkem na váze, ale také změnou složení těla (zastoupení aktivní tělesné hmoty a tukové tkáně). Je třeba zmínit, že samotná fyzická aktivita bez dodržování alespoň základních stravovacích zásad nevede k dlouhodobému poklesu hmotnosti. S jinou intenzitou je potřeba cvičit, pokud je hlavní cíl snížit hmotnost a s jinou (větší), pokud je potřeba zlepšit fyzickou zdatnost.

I mírný nárůst svalové hmoty způsobený fyzickou aktivitou zvyšuje tzv. bazální metabolismus (neboli klidový energetický výdej), a to znamená, že člověk začne rychleji a efektivněji využívat energii přijatou ze stravy. Tzv. bazální výdej je energie, kterou tělo potřebuje na pokrytí základních životních funkcí- tedy např. energie, kterou spotřebujeme v klidu, bez pohybu. Ta představuje cca 70 % celkového denního energetického výdeje. Tedy zbylých 30% máme šanci buď naplnit aktivním pohybem a sportem a tím rozhábat kola metabolismu anebo zůstat u tohoto bazálního metabolismu a tedy například obtížněji hubnout.

Pravidelnou fyzickou aktivitou si získá člověk optimální váhu a snáze si ji udrží. Cvičení ale musí jít ruku v ruce se zdravým životním stylem, tedy zároveň s úpravou jídelníčku. Je potřeba nejen cvičit, ale i zdravě a pravidelně jíst. Nevhodným cvičením nebo přílišným zatížením některých částí těla si lze naopak způsobit zdravotní problémy. Kondici je třeba zvyšovat postupně a rovnoměrně. Někdy sportem získá člověk novou svalovou hmotu, ale tuk mizí jen velmi pomalu. Paradoxně se tedy zvýší hmotnost. Ideální je kombinace aerobních cvičení (nižší až střední intenzita) a posilovacích cvičení.

3.3. Specifika cvičení pro kategorii adolescentů

V kategorii adolescentů musíme mít na zřeteli některá rizika a specifika, k nejpodstatnějším patří

- nevhodná skladba cviků
- nevhodná soutěživost

- doba cvičení
- riziko přetěžování

„Právě v tomto věku má nesmírný význam odborný dohled. Usměrnjuje nadbytek energie mladých správným směrem a zajišťuje především bezpečnost při většině cviků.“ Mladí lidé mají tendenci procvičovat přednostně pouze některé skupiny svalů, čímž může v jejich věku dojít k jednostrannosti rozvoje a ztrátě souměrnosti.⁴¹

Nevhodná skladba cviků

Dospívající se často chtějí podobat svým dospělým vzorům a procvičují nevhodné partie. Velmi často zapomínají na důležitou zásadu, že cvičení by mělo postupovat od centra k periférii. Je nezbytné nejprve zpevnit svalový korzet okolo páteře, dbát na správné postavení ramen, lopatek, pánve a pak teprve začít procvičovat periferní svaly (biceps, triceps aj.).⁴² Další častou chybou u chlapců je tendence procvičovat hlavně horní část těla a zapomínají zařazovat cviky na dolní končetiny. Dívky naopak zapomínají na mezilopatkové svaly, ramena a paže z neopodstatněné obavy, aby jim zde nevyrostly svaly. Výsledkem je svalová nerovnováha a riziko zranění. Proto je velmi důležitá přítomnost trenéra, který koriguje výběr a provádění cviků.

Nevhodná soutěživost

Potíž často bývá s dospívajícími chlapci, kteří mezi sebou soutěží kdo zvedne více. Cvičení není závod, jako třeba vzpírání. Více než výkon je důležitá správná technika provedení cviků a té lze dosáhnout jen s odpovídající zátěží. Jinak hrozí opačný efekt cvičení a tím je zranění a zdravotní následky. Trenér musí stále upozorňovat na nezbytnost preference procvičování zpevnění svalového korzetu před demonstrací síly.⁴³

Doba cvičení

Navštěvuje-li adolescent fitness delší dobu, neměl by mu činit problém trénink 3 – 4krát týdně. Posilování by ale nemělo překročit 45 minut. Důležité je dbát na odpovídající intenzitu cvičení, která by se měla zvyšovat postupně. I v tomto období totiž hrozí přetížení organismu. Posilovací hodina by měla být složena z 15min. strečinku, 30min. posilování po stanovištích (na každém stanovišti 3 série po 12 opakováních) a závěrečných 15min. protahování a uklidnění.

⁴¹TLAPÁK, P. *Tvarování těla pro muže i ženy*, s. 254.

⁴²tamtéž, s. 255.

⁴³tamtéž, s. 255.

Rizika přetěžování

U dívek v adolescenci je přetěžování spojené s dietami nejen nebezpečné, ale i nesmyslné. Vysoká hladina ženského hormonu estrogeneru způsobuje zvětšování tukových zásob a zadržování vody v těle. Tělo dospívající dívky se snaží zachovat každý kousek tuku, a proto je dieta pro adolescentky zvláště krutá. Cvičení musí být ordinováno přiměřeně, ale je to mnohem vhodnější přístup k formování postavy než „trápení“ organismu dietami. Po dvacátém roku věku začíná hladina estrogeneru klesat a pro ženy se stává formování postavy lehčí.⁴⁴

U chlapců nadměrně trénujících může vzniknout jiné nebezpečí – cévy se při rychlém růstu vytahují do délky, jejich průměr se zmenšuje a vzniká jinošská hypertonie (zvýšený krevní tlak), která je přechodného charakteru. Pokud nedochází k přepětí, srdce a cévy dorostou svého majitele za 1,5 až 2 roky a vše je v pořádku.⁴⁵

Hlavní zásada u cvičení adolescentů ve fitness centrech je nepřetěžovat a vyhnout se předčasné specializaci. Platí, že trénink by měl být pestrý, neměly by se opakovat stejné řady cviků bez obměn. Cviky by se měly měnit maximálně za 4 až 6 týdnů, tak aby docházelo k zatěžování svalů a kloubů pod jinými úhly. Ke každému cviku je možné přistoupit až po důkladném vysvětlení jeho správného průběhu, jednu sérii cviků má tvořit 12 opakování, každý cvik v jedné až třech sériích. Cvičení se opakuje minimálně dvakrát týdně.

3.4. Vybavení fitness centra

Klasické fitness centrum je rozděleno do dvou základních částí – posilovací zóny a kardio zóny, může obsahovat i fitness zónu.

Kardio zóna je vybavena stroji, sloužící k aerobnímu pohybu, k rozcvičení před cvičením a také k redukčním cvičením. Jedná se o aktivity s vytrvalostními disciplínami zahrnující prvky síly a rychlosti šetrné ke kloubům. Využívají síly největších svalových skupin, nabízejí pohyb mírné až střední intenzity po relativně dlouhou dobu. Lze je provádět ve zralém i středním věku. V kardio zóně mohou začít lidé s minimální kondicí, aktivní sportovci, ale také lidé se zdravotním handicapem. Stroje jsou základem každého moderního fitness a wellness centra. Jsou nejpopulárnějším, nejvyhledávanějším a nejoblíbenějším prvkem každého návštěvníka. Hlavním cílem většiny jedinců v dnešní době je dosažení štíhlé linie nebo fyzické kondice a proto míří hlavně do kardio zón, kde tyto sny realizují. Stroje v kardio

⁴⁴tamtéž, s. 255.

⁴⁵tamtéž, s. 255

zóně umožňují většinou nastavit rychlost pohybu, výši zátěže nebo sklon podložky, měřit tepovou frekvenci a spotřebu kalorií a čas cvičení. V kardio zóně najdeme obvykle cyklotrenažéry, běhací pásy, elipticaly, veslovací тренаžéry, steppery.

Cyklotrenažér je ideální fitness pomůcka pro posílení fyzické kondice, snižování váhy a objemu tuku v těle. Jedná se o stroj simulující jízdu na kole posilující zejména stehenní a hýžd'ové svalstvo. Je možné nastavit stupeň zátěže dle svého současného zdravotního i fyzického stavu.

Stepper je fitness vybavení, které procvičuje hýžd'ové, stehenní a lýtkové svalstvo dolních končetin. Steppery se dají použít jak k aerobnímu, tak anaerobnímu cvičení dle nastavené zátěže a počtu opakování. Mohou tak sloužit jako fitness aktivita vhodná k redukci tuků ve cvičených partiích, tak ke zvyšování svalové hmoty v těchto částech těla.

Běžecské pásy jsou stroje určené pro aerobní druh fitness. Během cvičení dochází k redukci objemu tuku v těle a posílení především dolních končetin. Dále má běh také pozitivní účinky na fyzickou zdatnost a kondici. Běžecský pás lze ovšem využít také k prosté chůzi, tento způsob využití je vhodný jako rehabilitační cvičení.

Veslařské тренаžéry procvičují svalstvo celého těla. Záleží na velikosti zátěže a počtu opakování, je pak možné se věnovat cvičení aerobnímu i anaerobnímu. Veslařské тренаžéry jsou vybaveny počítačem ukazujícím délku doby cvičení, ujetou vzdálenost nebo například počet spálených kalorií.

V posilovací zóně najdeme posilovací stroje, na kterých cvičenec rozvíjí své silové schopnosti. Obsahují posilovací lavice, sady jednoručních činek a posilovací stroje na různé svalové partie.

Součástí fitness může být **funkční zóna**, která slouží pro individuální cvičení bez strojů. Základem funkčního tréninku je 3D pohyb, tedy pohyb ve všech třech rovinách. V předozadní rovině (pohyby dopředu, dozadu, nahoru a dolů), v boční rovině (pohyby vpravo a vlevo) a v rotaci (rotace trupu i končetin). Tradiční posilovací stroje umožňují pohyb jen v jedné rovině a pro izolovanou skupinu svalů, zatímco při funkčním tréninku se zapojí více svalů současně a ve více rovinách najednou. Funkční zóna obsahuje atypické pomůcky jako balanční podložky, balony, flexi –bar nebo TRX.

TRX je závěsný systém, který se skládá z nastavitelných popruhů. Samotné cvičení probíhá tak, že jedna část těla je vždy na podložce a druhá je zavěšena na TRX. Díky sklonu těla k podložce se dá jednoduše manipulovat se zátěží. Po celou dobu cvičení na TRX je vždy cvičeno pouze s váhou vlastního těla. Proto je vhodný opravdu pro každého. Cvičením s TRX

se výborně procvičí koordinace těla, každý cvik je proveden za pomoci zpevnění celého těla a rovnováhy. Účelem je udržet tělo funkční bez velké zátěže.

Balanční podložka bosuje unikátní balanční, stabilizační tréninkové zařízení, které slouží k tréninku rovnováhy a posilování vnitřních stabilizačních svalů.

Flexi – bar je kmitací tyč a cvičení s touto tyčí je vynikající prevencí proti bolestem zad a současně skvělý způsob posilování břišních a zádových svalů. Toto cvičení je výborným tréninkem pro všechny věkové skupiny a pro všechny stupně výkonnosti.

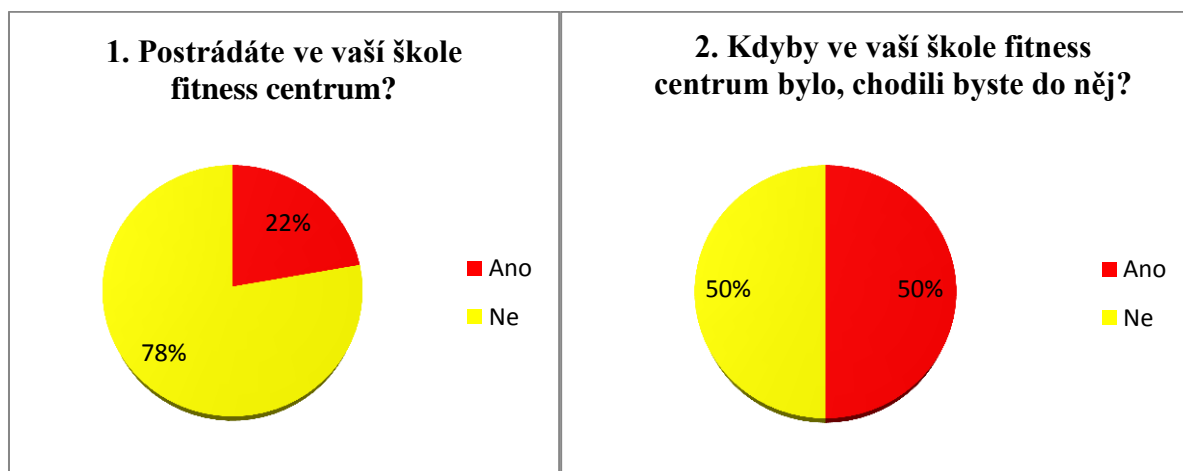
Balony o různých velikostech slouží k posilování a protahování svalů a používají se pro rozcvičení a uklidnění po cvičení.

4. Analýza a anketa

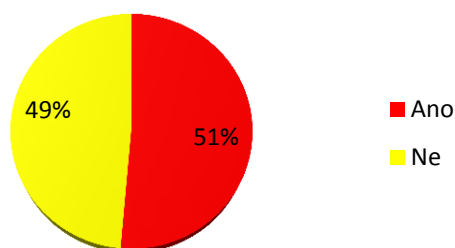
Při získávání podkladů pro moji bakalářskou práci jsem oslovil všechny soukromé střední školy v Brně s požadavkem provést na škole anketu týkající se využívání fitness centra a současně nabídnout škole návrh na vybavení tohoto fitness centra. Z oslovených škol kladně reagovaly dvě školy, z nichž jedna bohužel již měla plně vybavené fitness centrum. Další škola měla fitness centrum vybaveno jen částečně a na tuto školu jsem se zaměřil. Jde o Gymnázium Globe, s.r.o. na Bzenecké 23, 628 00 Brno. V této škole jsem provedl anketní výzkum. Oslovil jsem dvě třídy, a to studenty třetího a čtvrtého ročníku a položil jsem jim tyto anketní otázky:

1. Postrádáte ve vaší škole fitness centrum?
ANO NE
2. Kdyby ve vaší škole fitness centrum bylo, chodili byste do něj?
ANO NE
3. Uvítali byste formování postavy a zlepšení fyzické kondice v posilovací a kardio zóně ve fitness centru ve vaší škole?
ANO NE
4. Věnujete se pravidelně, tzn. minimálně dvakrát týdně po dobu 45 minut, nějaké sportovní aktivitě?
ANO NE
5. Kolik peněz týdně vás stojí pohybová aktivita, které se věnujete?
(otevřená odpověď)

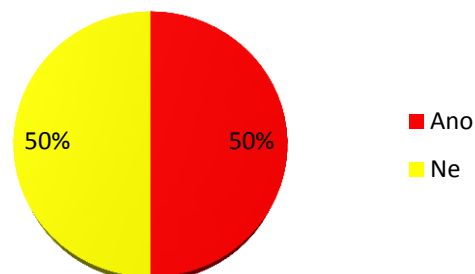
Anketní lístky vyplnilo 72 studentů a získané odpovědi jsem zpracoval do následujících grafů.



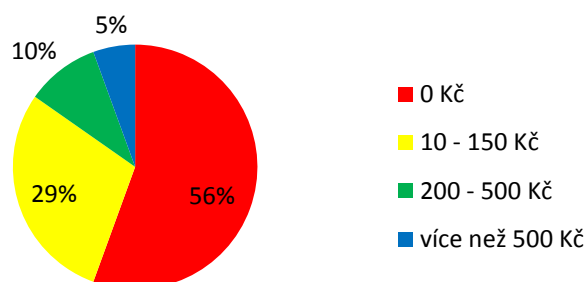
3. Uvítali byste formování postavy a zlepšení fyzické kondice v posilovací a kardio zóně ve fitness centru ve vaší škole?



4. Věnujete se pravidelně, tzn. minimálně dvakrát týdně po dobu 45minut, nějaké sportovní aktivitě?



1. Kolik peněz týdně vás stojí pohybová aktivita, které se věnujete?



Z grafů vyplývá, že 22% postrádá ve své škole fitness centrum a 78% nepostrádá, což může znamenat, že stávající fitness centrum studenti navštěvují a možná část žáků by uvítala například modernizaci a dovybavení.

Rozhodně 50% žáků ze zkoumaného počtu studentů fitness centrum navštěvuje. Dá se tudíž předpokládat, že při perfektním vybavení fitness centra a při poskytování profesionálních služeb by fitness centrum navštěvovalo více než polovina žáků školy a možná i učitelský sbor, jelikož 51% žáků by uvítalo formování postavy pomocí posilovacích strojů a kardio strojů. Polovina žáků má dobré pohybové návyky a věnuje se pravidelně dvakrát týdně pohybové aktivitě, ovšem pouze 44% žáků prozatím za pohybové aktivity vydává nějakou finanční částku.

Fitness centrum, na jehož návrh jsem se zaměřil, bude patřit ke střední škole, tudíž není důležité, aby bylo rozsáhlé jako některá dnešní fitness centra, která jsou sice obrovská, ale po bližším prozkoumání a zjišťování názorů jejich uživatelů nejsou až zas tak vyhovující. To

znamená, že velké fitness centrum rozhodně nemusí zaručit velkou návštěvnost a chválu lidí, kteří ho navštěvují. Ze svých vlastních zkušeností a současně cíleným dotazováním cvičících ve fitness centrech mohu říci, že lidé často postrádají například domácí atmosféru, která ve velkých posilovnách chybí a také hraje vliv skutečnost, že velká perfektně vybavená posilovna může být spojená s úzkou skupinou návštěvníků, a to s bohatými lidmi, kteří nechodí do posilovny především cvičit, ale třeba jen proto, aby se ukázali ve společnosti návštěvníků fitness centra a předvedli, jak vypadají a jaké mají značkové oblečení. A obyčejný člověk si toho hned všimne a necítí se v takovém centru přirozeně. Mohu také říct, že v naší zemi je běžné, že lidé okukují druhé a to platí samozřejmě i v posilovnách a není nikterak příjemné, pokud vás někdo hodnotí podle toho, jak jste hubení, obézní, vypracovaní nebo jaké máte oblečení.

V posledních několika letech jsem navštěvoval různá fitness centra v Brně i jiných městech v České republice. A neznamena, že čím větší fitness centrum je, tím je lepší. Mnohem podstatnější je, jak je vybaveno, jak kvalitní má instruktory a případně jaké má zázemí a další rozhodující faktory – dostupnost, otevírací doba, ceny vstupů. Může existovat malé centrum, cenově výhodné a klienti si ho oblíbí třeba jen proto, že ho navštěvují společně s lidmi, se kterými si popovídají při cvičení a tím se cítí ve fitness centru příjemně, protože ví, že při návštěvě vždy narazí na známého a tím si cvičení zpříjemní. Z toho tudíž hodlám vycházet při návrhu strojů pro školní fitness centrum a na relativně malé ploše nabídnout klientům co nejvíce možností pro cvičení.

5. Vlastní podnikatelský plán

5.1. Titulní strana

Název podniku: Fitness GLOK

Datum založení: 1. 1. 2014

Sídlo firmy: Brno

Právní forma podniku: OSVČ

Druh živnosti: živnost odborná

Předmět podnikání: Poskytování odborných služeb ve fitness centru

Základní kapitál: 200.000,- Kč

Předkladatel podnikatelského záměru: Martin Kohlmünzer, nar. 12. 6. 1989, svobodný, bytem Velatice 184, 664 05 pošta Tvarožná

Kontakty: tel. 774310334, kulmi@email.cz

5.2. Shrnutí

Cílem plánu je vytvořit marketingový a finanční plán zřízení a provozu fitness centra na střední škole, analyzovat vnitřní a vnější prostředí a konkurenci podniku, určit překážky a odhalit možnosti v realizaci podnikatelského plánu, dále zvolit nejvýhodnější formu podnikání (OSVČ) a zjistit, zda je plán na realizaci fitness centra na soukromé střední škole ekonomicky výhodný.

5.3. Charakteristika firmy

Fitness centrum bude sloužit k poskytování služeb v oblasti pohybových aktivit. Bude umístěno v budově střední soukromé školy a lehce dostupné studentům školy a učitelskému sboru. Jde o Gymnázium Globe s.r.o. na Bzenecké ulici číslo 23 v Brně - Vinohradech.

Všeobecně vzdělávací program Globe je zaměřen na rozvoj dovedností v angličtině, celkový rozvoj osobnosti žáka realizovaný prostřednictvím environmentální výchovy a využití počítačů ve výuce. Předností školy je interiér – prostředí je estetické, pro žáky příjemné, okolí školy je zalesněné. Vnitřní prostředí školy je klidné a bezpečné. Jde o gymnázium se čtyřletým, šestiletým nebo osmiletým studiem spíše rodinného typu. Ve škole je cca 165 studentů a 20 členů učitelského sboru. Priority školy jsou jazykové znalosti, počítačová gramotnost a osobnostní rozvoj žáků tak, aby byl podporován celoživotní pozitivní postoj k okolnímu prostředí. Aktivity gymnázia ve školním roce 2014/2015 jsou plánovitě zaměřeny

mimo jiné i na vybudování speciální učebny pro výuku výchov s malou posilovnou, což vyhovuje záměru zřídit a vybavit precizní klubové fitness studio. Prostory školy včetně tělocvičny a posilovny využívá i SŠ KNIH, o.p.s., která sídlí na stejné adrese a úzce spolupracuje se svým zakladatelem Gymnáziem Globe, s.r.o. Jde o soukromou odbornou střední školu s obchodně-humanitním zaměřením. Po absolvování školy se ze studentů stávají odborní znalci knih, školu navštěvuje cca 60 studentů.

Nyní jsou ve škole k dispozici pro prostory fitness centra dvě místnosti. Malá místnost o rozměrech 8 x 3,5 m je částečně vybavena – je zde 2x cyklotrenažer, 2x eliptical, 2x veslovací treňažer, 2 sady činek 1 - 10 kg. Ve větší místnosti 8 x 9 m se momentálně nachází pouze koberec, míče, žebřiny a lavičky.

Jelikož prostory vhodné pro fitness centrum jsou předem dané a pouze nedostatečně částečně vybavené, je mým podnikatelským záměrem v první řadě dovybavit, zefektivnit a zviditelnit školní fitness centrum a v druhé řadě navrhnout systém poskytování služeb tak, aby bylo dosaženo zisku. Předpokládám, že obsluhu fitness centra budu zajišťovat osobně, což by bylo vzhledem k počtu studentů na škole dostačující.

5.4. Organizace řízení

Rozhodl jsem se podnikat na základě živnostenského oprávnění jako fyzická osoba, kdy samostatná výdělečná činnost bude mým hlavním příjmem. Výhodou podnikání jako OSVČ je finanční a administrativní nenáročnost založení podniku, svobodné rozhodování o chodu podniku. Nevýhodou je neomezené ručení, vysoké požadavky na odborné a ekonomické znalosti podnikatele a omezený přístup k bankovním úvěrům. Přes jisté nedostatky jsem zvolil tuto možnost, jelikož jsem absolvoval kurz fitness instruktora a právě absolvování tohoto kurzu mě opravňuje k požádání o vystavení živnostenského listu na základě odborné způsobilosti. Tímto tedy budou splněny veškeré podmínky založení živnosti, jelikož i další nutné podmínky pro vydání živnostenského oprávnění – věk nad 18 let, trestní bezúhonnost, způsobilost k právním úkonům splňuji. Finanční náročnost založení firmy je v počátku 1000,- Kč, což je správní poplatek za ohlášení živnosti při vstupu do živnostenského podnikání. Další investice se budou týkat vybavení fitness centra stroji. Vzhledem k tomu, že při studiu na vysoké škole pracuji pravidelně několikrát týdně ve fitness centru v Brně, domnívám se, že mám již dostatek zkušeností k tomu, abych zvládl úspěšně vést vlastní podnik.

5.5. Přehled základních výsledků a závěrů technicko – ekonomické studie

5.5.1. Informace o poskytování služeb

Prioritní a páteřní činností firmy bude poskytování konzultací při pohybové činnosti ve fitness centru, správné vedení jednotlivých tréninků, asistence při cvičení, rady při provádění cviků, sestavování tréninkového plánu, návrhy vhodné stravy a postupů k dosažení plánované fyzické zdatnosti a tvarování těla.

5.5.2. Analýza trhu a konkurence

Analýza trhu a konkurence a jeho prostředí je jedním ze základních pilířů při tvoření podnikatelského záměru na nově vznikající podnik a je významná pro jeho finální úspěch. Žádný podnik totiž neexistuje osamoceně a pochopitelně ani fitness centra ve městech. Každá firma je obklopena prostředím, které ovlivňuje její chování a právě proto by měla tohle vnější prostředí dobře znát a snažit se co nejlépe zanalyzovat trh tak, aby měla užitek možných příležitostí a zároveň eliminovala rizika nejrůznějších hrozeb. Tato analýza prostředí by měla zahrnovat zmapování konkurenční situace, poznání tržního okolí a jeho analýzu a předpověď poptávky. Při mapování konkurenčního prostředí jsem zjistil, že celkově ve městě Brně je cca 100 fitness center. Ta konkurence je tím pádem velická, ale svoji roli hraje mnohem více parametrů. Pro klienty je podstatná při výběru právě svého fitness centra například vybavení fitness – pestrost strojů, prostředí, zázemí, vzdálenost fitness centra od místa bydliště, dosažitelnost městskou dopravou, možnost parkování, cena vstupu, permanentky, zvýhodněné vstupy apod.

Oproti běžným fitness centrům, které musejí složitě vyhledávat své potenciální zákazníky sami, mám nespornou výhodu v tom, že mými zákazníky budou přímo studenti střední školy, kde se bude fitness centrum nacházet. I přes tuto výhodu může být fitness centrum, které se nachází v blízkém okolí, konkurencí. Při mapování konkurenčních fitness center v této městské čtvrti Brno – Vinohrady jsem zjistil, že v této oblasti je pouze jedna posilovna na Pálavském náměstí, která funguje společně se soláriem. Po návštěvě tohoto fitness centra jsem ale usoudil, že není mimořádnou hrozbou, protože stroje nejsou ultramoderní, posilovna je poměrně malá, webové stránky jsou nepřehledné a nicneříkající a celkově mě toto fitness centrum nijak neoslovilo. I když musím vzít v potaz poměrně nízké vstupné pro studenty.

5.5.3. Marketingová strategie

Při vytváření marketingové strategie se musí stanovit priority, cíle a vypracovat strategii, která podniku zajistí úspěšnou existenci na trhu. K vytvoření strategie je nutné použít informace

o předpokládaném podniku a o trhu. Pro stanovení silných a slabých stránek podniku a identifikování příležitostí a hrozeb, které můžeme očekávat z vnějšího prostředí, využijeme SWOT analýzu.

Tabulka č. 2: SWOT analýza

S – Silné stránky (Strengths)	W – Slabé stránky (Weaknesses)
<p>nízké náklady na založení podniku zkušenosti s vedením klientů zkušenosti s vytvářením tréninkových plánů praxe ve fitness centru individuální přístup ke klientům umístění fitness centra přímo v budově školy nízká cena vstupu</p>	<p>málo zkušeností s řízením podniku omezené vlastní finanční zdroje omezený přístup k cizím finančním zdrojům omezená klientela zabezpečování činnosti fitness centra pouze jednou osobou omezená činnost v období školních prázdnin</p>
O – Příležitosti (Opportunities)	T – Hrozby (Threats)
<p>rostoucí zájem o cvičení z důvodu formování těla snaha o atraktivní vzhled zvýšení povědomí o nutnosti pravidelné pohybové aktivity získání tahounů kolektivu pro návštěvy fitness přes studenty získat jako klienty jejich rodinné příslušníky</p>	<p>zvýšení počtu konkurentů nedostatečná klientela problémy s udržením provozu fitness centra z osobních důvodů (nemoc) změna názorů a priorit vedení školy změny daňových předpisů</p>

Silné stránky

Mezi mé silné stránky bude patřit moje několikaletá praxe ve fitness centru jako instruktor fitness. Jelikož jsem měl vždycky dobré odezvy od klientů, vím, že dokáži stimulovat klienty k vyšším výkonům a hlavně jim precizně vysvětlit správné provedení cviků tak, aby dosáhli požadovaného efektu. Dokáži sestavovat tréninkové plány a také poradit v oblasti výživy. Další silnou stránkou bude umístění fitness centra přímo v budově školy, takže odpadá složité docházení nebo dojíždění klientů za svojí zájmovou aktivitou. Studenti ušetří mnoho času, pokud budou moci navštívit posilovnu ihned po vyučování. Jako silnou stránku podniku vnímám i to, že nebudu mít vysoké náklady na provoz podniku, jelikož jsem s vedením školy

dohodnut na nulovém nájmu využívaných prostor a nulových úhradách energií výměnou za nízké atraktivní ceny vstupů pro studenty a stálý dohled trenéra ve fitness centru, což je velký nadstandard ve službách posilovny. Škola mi současně také nabídla bezplatné využívání šaten a hygienického zázemí školy, takže odpadá nutnost veškerých dalších investic kromě investic do vybavení prostoru pro fitness centrum.

Slabé stránky

Jako slabé stránky podniku vnímám především omezenou klientelu a omezené provozní hodiny. Je možné, že budu muset časem doplňovat své podnikatelské aktivity z důvodu zvýšení zisku prací pro jiné fitness centrum například v době víkendů a prázdnin, případně uvažovat o založení dalšího fitness centra v jiné lokalitě nebo se mi z důvodu malé návštěvnosti nebudou vracet investice rychlostí, se kterou kalkuluji. Další slabou stránkou bude patrně skutečnost, že veškerou aktivitu budu zajišťovat sám, což je sice na jednu stranu výhoda, ale na druhou stranu i nedostatek v případě například dovolené, nemoci nebo indispozice. Tím, že budu podnikat jako OSVČ, budu mít omezený přístup k financím bankovních domů a tudíž budu nucen použít vlastní finance nebo finančně zainteresovat rodinné příslušníky, s tím ale počítám a jsem na to připraven.

Příležitosti

V můj prospěch bude hrát především neustálé zvyšování povědomí široké veřejnosti o nutnosti pravidelné pohybové aktivity a stále narůstající zájem mladých lidí o svůj vzhled, atraktivitu, fyzické schopnosti. Věřím, že profesionálním přístupem a kvalitním vybavením jsem schopen uchopit příležitost do svých rukou.

Hrozby

Největší hrozbou je nedostatečná klientela. Z tohoto důvodu budu samozřejmě muset budovat přátelské a dlouhodobé vztahy s klienty a poskytovat co nejkvalitnější služby tak, abych dokázal rozšiřovat klientelu jednak z řad studentů, pedagogického sboru, ale i rodinných příslušníků studentů školy. Nebezpečný pro chod mého podniku může být i změna priorit vedení školy nebo změna daňových zákonů.

Cena

Cena, jak již bylo řečeno, je jediná složka marketingového mixu, která slouží jako zdroj příjmu pro můj podnik. Stanovení ceny je tedy prioritní otázkou. Základních metod pro stanovení ceny je několik, v našem případě by bylo vhodné použít kombinaci metody stanovení ceny na základě cen konkurence a vnímané hodnoty služby, jelikož trh je poměrně nasycený podobnými produkty a službami a tudíž ceny konkurence jsou snadno srovnatelné. Na základě ceny a předpokládaného obrátu budu tedy muset spočítat náklady na založení

fitness centra tak, aby byl plán ekonomicky soběstačný a umožnil mi dosáhnout v horizontu cca tří let plánovaného zisku.

Tabulka č. 3: Cena vstupu a permanentek

	cena vstupu Fitness GLOK	cena vstupu nejbližší konkurence	Cena vstupu běžného fitness centra v Brně – do 15 hodin	Cena vstupu běžného fitness centra v Brně – po 15 hodin
cena vstupu pro studenty i pedagogický sbor	30 Kč	36 Kč	50 Kč	70 Kč
permanentka 10 vstupů	250 Kč	332 Kč	450 Kč	450 Kč
trenér	0 Kč	50 Kč	400 Kč	400 Kč

Ceny vstupů do posiloven závisí na čase, kdy klient fitness centrum navštíví, existují tzv. happy hours pro studenty, kdy platí studenti nižší vstupné, např. místo 70 Kč pouze 50 Kč, ovšem jen v uvedený čas – většinou to bývá do 15 hodin.

Gymnázium Globe s.r.o. i SŠ KNIH, o.p.s. navštěvuje celkem cca 230 studentů, pedagogický sbor čítá cca 30 osob. Na základě výsledků ankety lze předpokládat, že fitness centrum by pravidelně mohlo navštěvovat 50 % uvedených osob, což je cca 140 klientů, nicméně pochopitelně předpokládám, že tento počet bude narůstat. Při pravidelné návštěvě fitness centra 2 – 3x týdně lze kalkulovat, že by mohlo být centrum plně obsazeno v době otevření 12 – 19 hodin. Kapacitně by byla návštěvnost naprosto přiměřená, předpokládám, že 10 osob/vstup by bylo pro prostory a vybavení fitness optimální. Fitness centrum by při plné obsazenosti bylo schopno pojmout minimálně 15 osob. Při svých finančních analýzách ale vycházím z pesimistických odhadů, předpokládám, že propočítané zisky jsou nejnižší možné.

5.5.4. Specifikace služeb, technické vybavení a umístění

Díky zkušenostem a informacím, které se snažím mít v tomto oboru stále rozsáhlejší, se mohu lépe rozhodovat, jaké stroje je vhodné zvolit do vybavení mého fitness centra. Nestačí, když člověk pouze cvičí a navštěvuje fitness centra, aby získal zkušenosti s chodem a také určitým rozhledem o vybavení. Člověk se musí pohybovat v oboru delší dobu a téměř každý den být v kontaktu s klienty fitness centra. Proto mi velice pomáhá vysoká škola a získané informace v oboru, který studuji, dále také fakt, že po několika letech soukromých pravidelných návštěv fitness center pracuji již druhým rokem jako fitness trenér ve fitness centru v Brně a v neposlední řadě i moje nová licence fitness instruktora, díky které jsem si svoje vědomosti

ještě více utvrdil, srovnal a doplnil. Jsem tedy schopen navrhnout vybavení i malého fitness centra tak, aby si klienti mohli důkladně zacvičit podle svých představ.

Fitness centrum, na které se zaměřím, by mělo být stylové, jednoduché na údržbu, účelně vybavené kvalitními stroji. Musí zahrnovat jak aerobní zónu, tak i posilovací zónu.

V posilovací zóně musí být stroje, které jsou multifunkční a bude možné na nich odcvičit trénink pro více svalových partií, a to především proto, abych šetřil s místem. Bude obsahovat náčiní na procvičení celého těla a zároveň jednoduše nastavitelné.

V kardio zóně by měl být dle mého názoru minimálně běžecký pás, eliptický trenažer a veslovací trenažer.

Bežecký pás je výborný stroj na zlepšení fyzické kondice a také redukci tuku. Chůze a běh jsou jedny z nejpřirozenějších pohybů člověka. Tyto typy tréninku patří k nejúčinnějším prostředkům pro trénink kondice a celého kardiovaskulárního systému. Běžecké pásy jsou vhodné jak pro profesionální sportovce, tak netrénované osoby a začátečníky.

Na eliptickém trenažeru cvičenec posiluje celé tělo a dá se na něm více posilovat, než například na běžeckém pásu. Trénink na eliptickém trenažeru je velice efektivní, mnohostranný a šetrný ke kloubům. Na jednom přístroji si můžete procvičit jak svalstvo nohou a hýžďové svalstvo, jako i svalstvo horní části těla. Elipsovitý pohyb rotopedu redukuje nárazy na páteř a klouby, které jinak vznikají při běhu na běžícím pásu nebo v přírodě.

Cvičení na eliptickém trenažeru zlepšuje výdrž i sílu.

Pozitivní účinky tréninku se projeví především na:

- snížení tělesné hmotnosti
- posílení srdce
- zpevnění postavy
- růstu síly noh a rukou
- zlepšení prokrvení svalstva
- zlepšení dýchání a formování hrudního koše
- snížení pulsové frekvence během přestávky a během námahy
- zlepšení výkonnosti během dne a při sportu
- odbourání stresu
- pozitivní a uvolněná nálada po tréninku

Veslovací trenažer je nedílnou součástí kardio zóny, neboť na něm cvičenec zapojí opravdu celé tělo a je také doplňkem na trénování fyzické zdatnosti.

V posilovací části bude vybavení na procvičení celého těla. Obecně je to dle mého názoru ta část ve fitness centru, která tvoří nejpodstatnější jádro, kvůli kterému se klient vrací a oblíbí si dané centrum. Prostor také hraje velkou roli při projektování fitness centra, ale důležitější, než samotné prostory, ve kterých se fitness centrum nachází, je jeho vybavenost. Proto jsem při navrhování a rozhodování posilovacích strojů nenechal nic náhodě. Podle této části ve fitness centru se pozná, jaké zkušenosti a dlouholetou praxi má majitel. V dnešní době je obrovská zbraň reklama, která společnost atakuje mořem výrobků, služeb a tak dále. Nyní se zaměřím na posilovací stroje. Na trhu se vyskytuje opravdu neskutečná nabídka strojů, které se ale liší poměrem cena/výkon/kvalita. V rozhodování o volbě strojů hraje svoji roli opravdu hodně aspektů, jako jsou například typy strojů, jejich ovladatelnost, lehká údržba, multifunkčnost a v neposlední řadě samozřejmě jejich kvalita a odpovídající cena, dále výrobce, záruka a kvalitní servis. Právě pro školy a menší prostory je nepostradatelné důkladné promyšlení vybavení. Stroje musí být multimediální, aby se šetřilo místem a zároveň stroje poskytovaly možnost procvičit více svalových partií na jednom stroji.

5.5.5. Finanční analýzy a záměry

Fitness centrum, které vznikne ve vyčleněných dvou místnostech, je potřeba plně dovybavit posilovacími stroji a náčiním.

Tabulka č. 4: Přehled navrhovaného vybavení fitness centra

Název	Popis	Počet kusů	Cena s DPH/ks	Cena s DPH celkem
Stojan na jednoručky inSPORTline RK2213	Policový stojan na šestihranné i klasické jednoručky 3 patra 120 cm	1	3.190 Kč	3.190 Kč
Chromová činka inSPORTline 1 kg	Jednoruční chromová činka 1 kg s ergonomicky tvarovanou rukojetí	2	99 Kč	198 Kč
Chromová činka inSPORTline 2 kg	Jednoruční chromová činka 2 kg s ergonomicky tvarovanou rukojetí	2	199 Kč	398 Kč
Chromová činka inSPORTline 3 kg	Jednoruční chromová činka 3 kg s ergonomicky tvarovanou rukojetí	2	299 Kč	598 Kč
Chromová činka inSPORTline 4 kg	Jednoruční chromová činka 4 kg s ergonomicky tvarovanou rukojetí	2	399 Kč	798 Kč

Chromová činka inSPORTline 5 kg	Jednoruční chromová činka 5 kg s ergonomicky tvarovanou rukojetí	2	499 Kč	998 Kč
Chromová činka inSPORTline 6 kg	Jednoruční chromová činka 6 kg s ergonomicky tvarovanou rukojetí	2	599 Kč	1.198 Kč
Chromová činka inSPORTline 7 kg	Jednoruční chromová činka 7 kg s ergonomicky tvarovanou rukojetí	2	699 Kč	1.398 Kč
Chromová činka inSPORTline 8 kg	Jednoruční chromová činka 8 kg s ergonomicky tvarovanou rukojetí	2	799 Kč	1.598 Kč
Chromová činka inSPORTline 9 kg	Jednoruční chromová činka 9 kg s ergonomicky tvarovanou rukojetí	2	899 Kč	1.798 Kč
Chromová činka inSPORTline 10 kg	Jednoruční chromová činka 10 kg s ergonomicky tvarovanou rukojetí	2	999 Kč	1.998 Kč
Profí pogumovaná jednoruční činka inSPORTline 12,5 kg	Moderní pogumovaná činka inSPORTline pro všestranné posilování, osa s protiskluzovým vroubkováním.	2	1.190 Kč	2.380 Kč
Profí pogumovaná jednoruční činka inSPORTline 15,0 kg	Moderní pogumovaná činka inSPORTline pro všestranné posilování, osa s protiskluzovým vroubkováním.	2	1.490 Kč	2.980 Kč
Profí pogumovaná jednoruční činka inSPORTline 17,5 kg	Moderní pogumovaná činka inSPORTline pro všestranné posilování, osa s protiskluzovým vroubkováním.	2	1.690 Kč	3.380Kč
Profí pogumovaná jednoruční činka inSPORTline 20,0 kg	Moderní pogumovaná činka inSPORTline pro všestranné	2	1.990 Kč	3.980 Kč

	posilování, osa s protiskluzovým vroubkováním.			
Profi pogumovaná jednoruční činka inSPORTline 22,5 kg	Moderní pogumovaná činka inSPORTline pro všestranné posilování, osa s protiskluzovým vroubkováním.	2	2.290 Kč	4.580 Kč
Profi pogumovaná jednoruční činka inSPORTline 25,0 kg	Moderní pogumovaná činka inSPORTline pro všestranné posilování, osa s protiskluzovým vroubkováním.	2	2.490 Kč	4.980 Kč
GFI21 Body-Solid Polohovací lavička	Polohovací lavička pro všestranné využití.	1	5.990 Kč	5.990 Kč
Posilovací věž inSPORTlineEasy	Posilovací věž v základním provedení určená do menších prostor	1	6.990 Kč	6.990 Kč
Posilovač nohou Body-Solid GLCE365	Komerční stroj 2v1 pro předkopávání a zakopávání nohou.	1	10.590 Kč	10.590 Kč
Protisměrné kladky Body-Solid Crossover Machine	Stroj na procvičení celého těla, se zaměřením na horní část těla	1	28.990 Kč	28.990 Kč
GS348 Body-Solid Multipress	Stroj Multipress s vodicími tyčemi umožňuje bezpečné cvičení s činkou bez pomoci další osoby	1	29.990 Kč	29.990 Kč
GKR60 Body-Solid Přednožování a bradla	Kvalitní bradla Body-Solid slouží k posilování břišních a zádových svalů.	1	11.590 Kč	11.590 Kč
Kotouč inSPORTline 2,5 kg ocelový	Univerzální ocelové závaží inSPORTline 2,5 kg pro osy s průměrem 30 mm	2	149 Kč	298 Kč
Kotouč inSPORTline 5,0 kg	Univerzální ocelové závaží	2	299 Kč	598 Kč

ocelový	inSPORTline 5,0 kg pro osy s průměrem 30 mm			
Kotouč inSPORTline 10,0 kg ocelový	Univerzální ocelové závaží inSPORTline 10,0 kg pro osy s průměrem 30 mm	2	599 Kč	1.198 Kč
Kotouč inSPORTline 15,0 kg ocelový	Univerzální ocelové závaží inSPORTline 15,0 kg pro osy s průměrem 30 mm	2	899 Kč	1.798 Kč
Kotouč inSPORTline 20,0 kg ocelový	Univerzální ocelové závaží inSPORTline 20,0 kg pro osy s průměrem 30 mm	2	1.199 Kč	2.398 Kč
Běžací pás inSPORTline Miracle	Skládací motorový běžací pás s elektrickým zdvihem 20%, max. rychlost 20 km/h a velkým podsvíceným LCD displejem, snímače TF, odpružená běžecká plocha	1	34.690 Kč	34.690 Kč

Celková cena vybavení posilovny dle návrhu činí 170.570 Kč s DPH.

Stroje a zařízení jsem zvolil od tuzemského výrobce a dovozce sportovního zařízení SEVEN SPORT, který současně zabezpečuje servis těchto strojů. Při odběru plánovaného zboží mi byla nabídnuta -15% sleva, takže nákup vybavení posilovny bude činit po slevě 144.985,- Kč. Veškeré zařízení budu financovat z vlastních zdrojů z ušetřených peněz ve stavebním spoření.

Tabulka č. 5: Potřeba investičních prostředků na krytí investičních nákladů

Druh potřeby	Kč
Posilovací stroje a náčiní	145.000,-
Kancelářský nábytek	8.000,-
Reklamní cedule	1.000,-
Odhad celkových investičních nákladů	154.000,-

OSVČ jsou povinny odvádět pojistné na důchodové pojištění a příspěvek na státní politiku zaměstnanosti podle zákona č. 155/1995 Sb., v platném znění, pojistné na nemocenské

pojištění jsou osoby samostatně výdělečně činné povinny platit, pokud se dobrovolně k tomuto pojištění přihlásí, a to na účet příslušné okresní správy sociálního zabezpečení – místní příslušnost okresní správy sociálního zabezpečení se řídí místem trvalého pobytu osoby samostatně výdělečně činné. Pojistné na důchodové pojištění se vypočítává stanoveným procentem 29,2% z vyměřovacího základu za rozhodné období. U osob samostatně výdělečně činných se jedná o kalendářní rok a vyměřovacím základem pro pojistné je částka, kterou si určí, ne však méně než 50 % daňového základu.

OSVČ platí pojistné na zdravotní pojištění ve výši 13,5 % z vyměřovacího základu. Výše vyměřovacího základu činí 50 % příjmu z podnikání a z jiné samostatné výdělečné činnosti po odpočtu výdajů vynaložených na jeho dosažení, zajištění a udržení. V roce 2013 je minimální měsíční záloha na pojistné je 1.748 Kč. OSVČ platí pojistné formou záloh na pojistné a doplatku pojistného.

OSVČ je účastna důchodového pojištění v kalendářním roce po dobu, po kterou vykonávala hlavní SVČ. Pro rok 2013 činí minimální záloha na pojistné na důchodové pojištění při výkonu hlavní činnosti 1.890 Kč

OSVČ platí daň z příjmů fyzických osob podle zákona č. 586/1992 Sb. o daních z příjmů. V ČR existuje rovná daň z příjmů fyzických osob ve výši 15 %, která se platí ze základu daně sníženého o odčitatelné položky od základu daně zaokrouhleného na celá sta Kč dolů.

Tabulka č. 6: Počáteční provozní náklady

Druh nákladů	Měsíční náklady Kč 1. měsíc	Měsíční náklady Kč 2. měsíc	Měsíční náklady Kč 3. měsíc	Náklady pro rok
Přímé náklady Zdravotní a sociální pojištění (nedaňové náklady)	ZP 1.748,- SP 1.890,- Celk. 3.638,-	3.638,-	3.638,-	43.656,-
Režijní náklady Správní poplatek ŽL Kancelářské potřeby Hygienický materiál Telekomunikační náklady Propagace Poplatek za bankovní účet Pokladní hotovost Finanční rezerva	1.000,- 200,- 200,- 500,- 1.000,- 500,- 2.000,-	200,- 200,- 500,-	200,- 200,- 500,- 200,-	1.000,- 2.000,- 2.000,- 5.000,- 1.000,- 2.000,- 500,- 2.000,-
Počáteční náklady				15.500,-

V prvním roce podnikání budu platit minimální měsíční platbu pojistného, jak na zdravotní, tak na důchodové pojištění. V dalších letech se budou zálohy sociálního a zdravotního pojištění odvíjet podle dosaženého zisku.

Tabulka č. 7: Předpokládané minimální zisky za služby

První měsíc	Druhý měsíc	Třetí měsíc	10 měsíců
11.400,- (380 vstupů měs./19 denně)	12.600,- (420 vstupů měs./21 denně)	18.000,- (600 vstupů měs./30 denně)	168.000,-

Dle mých propočtů by denně mohlo studio navštívit až 70 osob, ale při předpokládaných tržbách v tabulce kalkuluji denní návštěvností 30 klientů denně po dobu 20 pracovních dní v měsíci ve školním roce trvajícím 10 měsíců.

Tabulka č. 8: Výkaz zisku a ztrát pro první tři roky podniku

	1. rok 2014	2. rok 2015	3. rok 2016
Tržby za služby	168.000,-	180.000,-	180.000,-
Zdravotní a sociální pojištění	-43.656,- (nedaňový náklad)	-43.656,-	-45.072,-
Režijní náklady	-15.500,-	-15.000,-	-15.000,-
Pořízení hmotného majetku	-154.000,-	0	0
Výsledek hospodaření před zdaněním	-1.500,- ztráta	165.000,-	165.000,-
Daň z příjmu FO	0,-	0,-	0,-
Výsledek hospodaření po zdanění	-1.500,-	165.000,-	165.000,-
Čistý zisk		119.934,-	119.928,-

Rok 2014: Z výkazu zisků a ztrát je jasné, že v prvním roce podnikání nedosáhnou zisku, ale naopak se ocitnu ve ztrátě. Ztráta v prvním roce vznikla z důvodu vysokých počátečních investic do vybavení fitness centra, ale v dalším roce budou uhrazeny a podnikáním budu dosahovat výnosu. Jelikož vycházím z minimálních zisků, předpokládám, že situace bude ve skutečnosti optimističtější. Přesto mám naspořenou dostatečnou finanční rezervu pro první rok podnikání, kdy nepočítám se ziskem.

Majetek pořízený v ceně do 40.000,- Kč se neodepisuje, tudíž v tabulce chybí kolonka odpisů.

Rok 2015: V tomto roce vznikl zisk 165.000,- Kč, z něj je odečtena ztráta z předchozího roku podnikání -1.500,-, výsledná částka 163.500,- se zaokrouhlí případně na celá sta dolů a zdaní 15%, daň z příjmu tedy vychází 24.525,- Kč. Nyní se odečte nezdanitelná položka na poplatníka 24.840,- a vyjde daň – 315,- Kč, tudíž daňová povinnost pro tento rok není. Odvody na zdravotní pojištění zůstávají stejné 20.976,- (12x 1.748,-), na sociální pojištění je třeba doplatit. Zapláceno na zálohách bylo 22.680,- (12x 1.890,-), vyměřovací základ činí 50% z částky příjmu z podnikání snížené o výdaje, tedy ze 165.000,- a vychází 82.500,- z této částky 29,2% je 24.090,- Kč. Je tedy potřeba doplatit na sociální pojištění 1.410,- Kč. Čistý zisk pro tento rok po odečtení zdravotního a sociálního pojištění a doplatku pojištění z částky 165.000,- činí 119.934,-Kč.

Rok 2016: Tento rok se budou platit opět minimální zálohy na zdravotní pojištění (12 x 1.748,-), v sociálním pojištění se navýší zálohy na 2.008,- (12 x 2.008,-, což je 24.096,-). Ztráta z prvního roku podnikání je již odečtena, takže ke zdanění je použita částka 165.000 a dochází k podobné situaci jako v roce předchozím, tudíž se zdaní zisk 15% daní, což je 24.750,-, opět minus nezdanitelná položka na poplatníka 24.840,-, takže dochází opět nulová daň (-90,- Kč). Výsledek po zdanění zůstává tedy 165.000,-, po odečtení záloh SP a ZP zůstává čistý zisk 119.928,- Kč.

Při počítání jednotlivých položek vycházím z platných zákonných povinností pro rok 2013, je pravděpodobné, že se zálohy budou v dalších letech opět mírně zvyšovat a proto je tabulka pouze informativní.

5.5.6. Rizika

Úspěšnost podnikatelského záměru v tomto případě může ovlivnit pouze několik faktorů – nevhodně nastavená cena služby (příliš nízká) nebo nedostatečný počet klientů (zvolena škola s malým počtem studentů). Z finančních analýz je zřejmé, že i při pesimistických předpokladech využívání fitness centra je možné dosáhnout určitého zajímavého zisku. Jistícím momentem je skutečnost, že pokud by zabezpečování fitness centra bylo na hranici rentability, je škola ochotna částečně zafinancovat jeho provoz. Skutečně dosažené hospodářské výsledky podnikatelské činnosti se mohou odchylovat od výsledků předpokládaných, přičemž předpokládám, že tyto odchylky budou žádoucí směrem k vyššímu zisku, neboť při kalkulacích vycházím z minimálně možných zisků.

5.6. Shrnutí a závěry

Dle mého názoru, propočtů a zpracovaných finančních analýz je za uvedených podmínek zřízení fitness centra v soukromé střední škole Gymnáziu Globe s.r.o. podnikatelsky výhodné a jsem přesvědčený, že mnou zvolený návrh bude funkční a konkurenceschopný.

5.7.Přílohy



OSVĚDČENÍ

Číslo: 069

Jméno a příjmení: Martin Kohlmünzer

Datum a místo narození: 12. 6. 1989, Brno
(den, měsíc, rok, město)

Získal/a osvědčení o odborné způsobilosti:

INSTRUKTOR FITNESS


Rozhodnutí o akreditaci k vydávání dokladu o odborné způsobilosti s celostátní platností podle
§ 3 odst.1 písm.f) zákona č.115 / 2001 Sb., o podpoře sportu uděleno MŠMT ČR

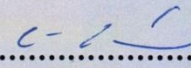
dne 5. 10. 2011 pod č.j.: 060/2011-50-R

V Praze dne 25. 3. 2012



Mánesova 85/1653
Praha 2 - Vinohrady
Provozovatel: Aleš Vitek
IČ: 76616711


předseda zkušební komise


statutární zástupce
vzdělávacího zařízení

Razítko
vzdělávacího zařízení

Závěr

Cílem této bakalářské práce bylo vytvořit kvalitní a funkční podnikatelský plán, který by byl konkurenceschopný, reálný a finančně rentabilní.

V první části práce jsem se zaměřil na úroveň pohybové aktivity mládeže a na možnou volbu fitness aktivit pro tuto kategorii mládeže. Definoval jsem pohybovou aktivitu a vyzdvihl jsem nutnost pohybu pro život jako takový. Upozornil jsem na civilizační choroby, které plynou z nedostatku pohybové aktivity na kondiční úrovni a upřesnil potřebnou týdenní dávku pohybu. A hlavně jsem zdůraznil, že škola je velmi vhodné prostředí, kde lze ve velké míře ovlivňovat návyky i názory středoškolských studentů a proto by bylo vhodné umístit fitness centrum do střední školy a využít možnosti třídy jako kolektivu a vůdčích typů studentů v těchto třídách k prosazení nových možností ve škole a strhnout váhající a nerozhodné k zdraví prospěšné činnosti.

V další teoretické části mé práce jsem vysvětlil, co je to podnikatelský záměr, kdo a proč ho vytváří, jaká je jeho struktura a jaké jsou formy podnikání. Popsal jsem nutnost vytvoření technicko – ekonomické studie, týkající se podnikatelského záměru, nutnost finanční analýzy a analýzy trhu a možná rizika, která souvisí s podnikáním.

V praktické části jsem vytvořil podnikatelský plán na vznik podniku Fitness GLOK. Popsal jsem vstupní podmínky a navrhl vhodnou formu podnikání. Dále jsem provedl analýzu trhu a konkurence v blízkém okolí a stanovil marketingovou strategii. Rovněž jsem vytvořil anketu pro studenty gymnázia, na jejímž základě jsem se rozhodl pro konkrétní systém poskytování služeb a vybavení fitness centra. Provedl jsem SWOT analýzu, posoudil možnosti do budoucna a odhadl tržbu v jednotlivých letech. Vypracovaný podnikatelský plán je dle mého názoru vhodný pro uvažované fitness centrum na soukromé střední škole a jeho realizací bude dosaženo podnikatelského úspěchu.

Seznam literatury

- BANGS ml., D. H. *Průvodce podnikatelským plánováním*. Praha: Pragma, 1996.
- BRAIN TOOLS: Braintools.cz. [online]. BRAIN TOOLS GROUP s.r.o., © 2011-2013 [cit. 2013-16-01]. Dostupné z: <http://www.braintools.cz/swot-analyza.htm#.UYKH0obWXs>
- BUSINESS CENTER: Business.center.cz [online]. HAVIT, s.r.o., © 1998 – 2013 [cit. 2013-16-02]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obchzak/>
- CREATIVE COMMONS: *Státní zdravotní ústav.cz* [online]. © Technické zpracování: [H1.cz](http://www.szuz.cz), [cit. 2013-15-02]. Dostupné z: <http://www.szuz.cz/tema/podpora-zdravi/prijmi-a-vydej-kampan>
- FOTR, J., SOUČEK, I. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2005, ISBN 80-247-0939-2.
- FRÖMEL, K., BAUMAN, A. a další. Intenzita a objem pohybové aktivity 15 – 69 leté populace České republiky. *Česká kinantropologie*. 2006, č. 101, s. 13-27.
- HAVLÍČEK, P. In: *Jste to, co jíte*. TV Prima, 1. 3. 2012.
- IDNES: Ona.dnes.cz [online]. [MAFRA a.s.](http://www.ona.dnes.cz) a dodavatelé [Profimedia](http://www.profimedia.cz), Reuters, ČTK, AP, © Copyright 1999 – 2013 [cit. 2013-25-02]. Dostupné z: http://ona.idnes.cz/obezita-deti-rodice-nezajima-zlom-prichazi-v-puberte-pck-/deti.aspx?c=A091102_091413_deti_pet
- KALMAN, M., HAMŘÍK, Z., PAVELKA, J. *Podpora pohybové aktivity pro odbornou veřejnost*. Olomouc: ORE-institut, obecně prospěšná společnost, 2009. ISBN 987-80-254-5965-2.
- KOLOUCH, V., KOLOUCHOVÁ, L. *Kondiční kulturistika*. Praha: Olympia, 1990. ISBN 80-7033-041-4.
- LUPA: *Lupa.cz* [online]. [Internet Info, s.r.o.](http://www.internetinfo.cz), Copyright © 1998 – 2013 [cit. 2013-16-02]. Dostupné z: <http://www.lupa.cz/tiskove-zpravy/eu-kids-online/>
- PORTÁL, s.r.o. *Portal.cz* [online]. Portál, s.r.o., © 2005 — 2012 [cit. 2013-12-03]. Dostupné z: <http://www.portal.cz/scripts/detail.php?id=28940>
- RÁŽOVÁ, J. *Životní styl školních dětí – studie HBSC 2010: stravovací zvyklosti, spotřeba potravin a pohybová aktivita* [online]. TK SZÚ, Praha 2011, © Technické zpracování: [H1.cz](http://www.szuz.cz) [cit. 2013-20-02]. Dostupné z: http://www.szuz.cz/uploads/documents/czpz/zivotni_styl/2011/TK_8dec11/HBSC_2010_razova_TK_SZU_11208.pdf
- SIGMUND, E., FRÖMEL, K. Pohybová aktivita dětí a mládeže: ukazatele k hodnocení z hlediska podpory zdraví. *Česká kinantropologie*. 2009, č. 13, 4, s. 50-62.

STEJSKAL, P. *Proč a jak se zdravě hýbat*. [online]. Břeclav: Presstempus, 2004. [cit. 2013-10-01]. Dostupné z: <http://www.uloz.to/xhZEzRb/stejskal-proc-a-jak-se-zdrave-hybat-pdf>

TLAPÁK, P. *Tvarování těla pro muže i ženy*. Praha: ARSCI, 1999. ISBN 80-86078-00-0.

VEJDĚLEK, J. *Jak založit nebo převzít podnik*, Praha: Grada Publishing spol. s r.o., 1997. ISBN 80-7169-234-4.