

# Podnikatelský plán



## **Minipivovar DOPITO s.r.o.**

**Datum:** 1. 2. 2022

**Vypracoval:** Ing. Kryštof Dopita

**E-mail:** [krystof.dopita@gmail.com](mailto:krystof.dopita@gmail.com)

**Tel.:** 702 296 054

# Stručné shrnutí

## **Firma Minipivovar Dopito s.r.o.**

Společnost Minipivovar Dopito s.r.o. je právnická osoba, která prostřednictvím svých společníků realizuje činnost, jejímž cílem je vybudovat prosperující soběstačný podnik v oblasti pivovarství, který bude dodávat produkty v oblasti svého působení, tj. oblast Hané.

## **Zúčastněné subjekty/struktura společníků**

### **Invest&Earn s.r.o. (I&E)**

Společnost Invest&Earn je obchodně-podnikatelskou společností zabývající se vyhledáváním vhodných investic do příležitostí z různých oborů. Část obchodního podílu společnosti je vlastněn skupinou Haná Engineering s.r.o., kdy mezi firmami probíhá spolupráce na některých projektech. Zbytek podílu je rozložen do vlastnictví společnosti LEFA s.r.o., která se zabývá obchodem s nemovitostmi. Posledním společníkem je přímý podíl fyzické osoby, která se věnuje oblasti marketingu a řízení a je její zakladatelkou. Vizí a cílem společnosti Invest&Earn s.r.o. je vyhledávat, propojovat a rozvíjet zajímavé projekty a taktéž se podílet na financování jejich startu či rozvoje.

**Více informací na webu:** [www.invest-earn.cz](http://www.invest-earn.cz)

### **Haná Engineering s.r.o. (HE)**

Společnost Haná Engineering s.r.o. je subjektem, který se zaměřuje na mezigenerační výměnu v oblasti výroby a to zejména strojírenství. Jejím cílem je vyhledávat menší a střední výrobní podniky, které nemají vhodného nástupce, a hrozí jejich zánik. Taktéž se zabývá poradensko-obchodní činností či krizovým managementem v těchto podnicích. Ve společnosti pracují lidé s mnohaletými zkušenostmi z oblasti strojírenství, obchodu a managementu.

**Více informací na webu:** [www.hanaengineering.cz](http://www.hanaengineering.cz)

### **Ing. Kryštof Dopita**

Posledním společníkem je Ing. Kryštof Dopita, který do projektu přináší know-how v oblastech pivovarství, sladařství a dalších oborech spadajících do potravinářských biotechnologií. Teoretické a praktické znalosti získal studiem na Vysoké škole chemicko-technologické v Praze, kde se věnoval mimo pivovarství také dalším odvětvím kvasné chemie. Cílem zapojení do projektu je budování novodobého prosperujícího podniku v oblastech, které byly předmětem jeho vzdělání.

## Vzájemná účast a role v podniku Minipivovar Dopito s.r.o.

Společnost Invest&Earn s.r.o. hraje v tomto projektu významnou roli, kdy jejím úkolem je zajištění financování první fáze – létajícího minipivovaru, a poté druhé fáze rozvoje firmy Minipivovar Dopito s.r.o., kdy bude nutné zajistit finance pro vlastní výrobní zařízení včetně vhodných výrobních prostor. V následující třetí fázi se poté bude nadále spolupodílet na rozvoji a rozšiřování firmy. Financování bude zajištěno zejména mimobankovním sektorem, resp. zdrojem z řad privátních investorů, k čemuž bude sloužit zejména emise dluhopisů. Dalším úkolem pak bude zajištění marketingu, a to zejména v oblasti získání koncových odběratelů.

Úkolem společnosti Haná Engineering s.r.o. v projektu Minipivovar Dopito s.r.o. je zejména v oblasti poradenství v rámci managementu a řízení výroby. Dále se bude podílet na kontrole obchodního plánu, vyhodnocování rizik a bude mít finanční spoluúčast.

Role Ing. Kryštofa Dopity je poskytnutí know-how v oblastech potravinářské výroby. Hlavním úkolem bude vytvoření produktového portfolia pro první fázi létajícího minipivovaru, a to včetně dozoru nad zakázkovou výrobou v pronajatém zařízení. Ve druhé fázi pak jeho úkolem bude vytvořit URS, na základě kterého dojde k zajištění výrobních prostor včetně vlastního výrobního zařízení. Po přenesení minipivovaru do vlastních prostor bude zajišťovat řízení chodu samotného minipivovaru včetně jeho dalšího rozvoje. Mimo výše zmíněné se bude podílet na propagaci a bude tvářící společnosti.

Společným výstupem po realizaci první fáze bude společný podnik Minipivovar Dopito s.r.o., ve kterém bude mít majoritní účast (51 %) společnost Invest&Earn s.r.o., minoritní podíl pak společnost Haná Engineering s.r.o. a Ing. Kryštof Dopita (oba subjekty po 24,5%). Veškerý movitý majetek potřebný pro chod společnosti v rámci první fáze bude ve výhradním vlastnictví společnosti Invest&Earn s.r.o.



## Produkt/Služba

### Poslání

Společnost Minipivovar Dopito s.r.o. se bude zaměřovat na komplexní služby v oblasti výroby, prodeje a distribuce piva z vlastní výroby. Prvním cílem bude zavedení vlastní výroby na pronajatém zařízení.

Obecným cílem bude poskytnutí kvalitního produktu zákazníkům, a to jak cestou přímého prodeje v budoucím pivovaru, tak i nepřímého prodeje přes smluvená restaurační zařízení, do kterých se bude pivo dodávat. Minoritní činností ve fázi 2 a 3 pak bude poskytování doprovodných služeb, tzn. propůjčování výčepního zařízení, provádění exkurzí v budoucím pivovaru, případně organizace kurzů „školy piva“.

### Produkt/Zázemí

Cílem je v počátečních fázích sestavit portfolio základních receptur, které budou tvořit páteř prodeje. V dalších fázích pak navázat výrobou speciálních druhů piva, kterými se pivovar odliší od ostatních v regionu.

Prozatím nemáme k dispozici vlastní výrobní zázemí, nicméně tento fakt není překážkou pro výrobu produktů. V počátku bude minipivovar fungovat na principu tzv. „létajícího“ minipivovaru, tzv. bude využívat pronájem technologie od již zavedených minipivovarů. Tento způsob je běžným pro start obdobných projektů. Pro další rozvoj společnosti bude již ale nezbytné mít vlastní výrobní zařízení, na čemž již v současné době pracujeme.

### Know-how

Nositelem know-how v oblasti pivovarství je Ing. Kryštof Dopita. Znalosti získal v rámci bakalářského a magisterského studia na Vysoké škole chemicko-technologické v Praze, kde se zabýval mimo jiné klasickými biotechnologiemi – kvasnou chemií.

Know-how v oblastech řízení podniku, finančnictví a marketingu jsou poté zajištěny dalšími společníky – klíčovými osobami z firem Haná Engineering s.r.o. a Invest&Earn s.r.o., viz. kapitola Lidé.

## Harmonogram realizace projektu

### Fáze I.

Hlavním bodem této fáze je založení Minipivovaru DOPITO s.r.o., který bude v této fázi fungovat formou tzn. létajícího minipivovaru, tzn. společnost bude využívat pronajaté zařízení od již zavedených minipivovarů. Značný důraz zde bude kladen zejména na marketing, kdy budou založeny webové stránky a spuštěna prezentace na sociálních sítích. První akcí, na které bude firma prezentována, budou Prostějovské pivní slavnosti 2022, na které budou připraveny alespoň 3 různé druhy piv. Rovněž chceme nasmlouvat alespoň 5 podniků, do kterých bude pivo značky Dopito dodáváno, na což bude navázána další produkce a postupné rozšiřování produktového portfolia až na

5 různých druhů piva. Cílem této fáze je vybudování „image“ pivovaru a zajištění základní lokální sítě koncových odběratelů.

### **Fáze II.**

Tato fáze bude finančně značně nákladná, proto je nezbytnou nutností úspěšně dosáhnout hlavních cílů fáze 1.

Hlavním bodem fáze 2 je zajištění vlastních výrobních prostor včetně vlastního zařízení – trojnádobové varny o objemu 20 hl a navazujícího zařízení pro kvašení, ležení a distribuci vyrobeného piva. Zde dojde k pravděpodobně největší jednorázové investici, a to současně bez možnosti pokrytí nákladů z vlastních zdrojů. Mimo samotné výrobní zařízení bude nutné také zajistit zdroje surovin nebo vlastní vozidlo pro závoz piva ke koncovým odběratelům. Rovněž dojde v návaznosti na nutnost obsluhovat zařízení zvětšení počtu zaměstnanců na celkový počet 3 až 4 pro zajištění chodu minipivovaru. Současně s tím dojde k rozšíření sítě koncových zákazníků na 10 až 15 a produktového portfolia až na 15 různých druhů piva.

Cílem je tedy získání vlastního zázemí, přijetí prvních zaměstnanců, rozšíření distribuční sítě a zajištění nezávislosti a finanční samostatnosti.

### **Fáze III.**

Po zajištění vlastních výrobních prostor a zajištění finanční soběstačnosti bude probíhat další rozvoj podniku, a to zejména v oblasti rozšiřování portfolia druhů piv a doprovodných služeb, např. exkurzí, kurzů vaření piva apod. Další možností je zavedení výroby dalších produkt (jako je víno, cider, whisky, lihoviny a další), které využívají buď obdobnou výrobní technologii, nebo základní suroviny.

## **Klíčové faktory úspěchu**

Hlavním a v oblasti pivovarství klíčovým faktorem je produkce vysoce kvalitního piva. Rovněž zde bude hrát velkou roli stále rostoucí popularita minipivovarů, které se odkazují na řemeslnou neautomatizovanou výrobu. Díky maloobjemové produkci bude rovněž možné přivádět do portfolia nové druhy piv, které by si velké pivovary nemohly z ekonomických důvodů dovolit. Důležitým faktorem je také vybudování image založené na osobním přístupu, kvalitě produktů a využití lokálních producentů surovin (tam, kde to bude možné).

## **Konkurence**

V oblasti pivovarství lze konkurenci rozdělit do dvou skupin. První skupinou jsou velké pivovary, které produkují velkoobjemové šarže za nižší ceny. S těmito společnostmi nejsme a nikdy nebudeme po finanční stránce schopni se srovnávat. Kde však velké pivovary ztrácí, je možnost výroby maloobjemových speciálů, které posouvají vlastnosti piva na úplně jinou rovinu, např. výroba ovocných, kořeněných nebo dlouho zrajících piv. Na rozdíl od velkých pivovarů lze také produktu věnovat více času a zaměřit se na vyšší kvalitu, nikoli kvantitu, a to i za cenu vyšších cen produktů. Zde by mělo být našim cílem přesvědčit zákazníka, že se vyplatí si připlatit za produkt, který je chuťově výraznější.

Druhou skupinou jsou minipivovary, které tvoří hlavní konkurenci. Velkou výhodou je ale fakt, že v oblasti Prostějova a Olomouce, kam chceme zacílit, se většinou jedná o restaurační minipivovary, které svojí produkcí pokryjí pouze vlastní potřeby, čemuž je také uzpůsobeno jejich zařízení. Naše konkurenceschopnost je v tomto případě zaměřeni společnosti jako produkční minipivovar pro přibližně 10 až 15 restauračních zařízení s možností snadného rozšíření produkce či portfolia. S ohledem na tento fakt jsou našimi přímými konkurenty některé minipivovary v okolí, které již v určité míře podnikají s obdobným záměrem. Tyto minipivovary však cílí na Olomouc, Prahu a Brno, kde je velké množství restauračních zařízení, tudíž nedochází k přesycení trhu. Ani jeden z těchto minipivovarů prozatím netvoří významnou konkurenci v zamýšlené lokalitě působení, restaurační minipivovary pak nepovažujeme za významnou konkurenci právě pro jejich zaměření a značně omezenou oblast působení.

## Konkurenční výhoda

Konkurenční výhody oproti malým i velkým podnikům byly popsány výše. Dlouhodobou konkurenční výhodou lze udržet zejména individuálním přístupem k tradiční výrobě, dodržováním kvality produkce a vysokého standardu, byť za cenu vyšších nákladů na vyprodukovaný hektolitr piva. Společně s tím chceme vytvořit zcela odlišnou image společnosti na Prostějovsku.

## Cenová politika

Cenová politika byla nastíněna výše. Cílem je produkovat v porovnání s velkými pivovary produkty, které budou vynikat svou kvalitou, chuťovým profilem a kterým bude věnována náležitá péče, což však bude na druhou stranu vykoupeno vyšší cenou produktu. S tím je spojená také zamýšlená produkce speciálů, které jsou určeny pro náročnější konzumenty, kteří ocení netradiční postupy výroby a chutě. I přes toto zacílení nelze opomenout drtivou většinu populace, která je zvyklá na určitý standard, který jsme schopni povýšit nad tradiční velké pivovary. Bohužel nejsme schopni uspokojit zákazníky preferující kvantitu a nízkou cenu nad kvalitou.

## Marketing

Prvotním krokem bylo založení právnické osoby nesoucí název Minipivovar Dopito s.r.o. Dále budou založeny webové stránky, které budou již od první fáze v dvojjazyčném provedení, a to v hanáctině a češtině. Současně budou zřízeny profily na sociálních sítích, díky kterým bude společnost dále propagována a díky kterým dojde k zajištění více koncových zákazníků. Jak již bylo zmíněno, naším marketingovým zaměřením je řemeslná výroba ze surovin od lokálních producentů.

## Klíčoví lidé

### Ing. Rostislav Navrátil

Po celou dobu profesní dráhy působil na různých manažerských pozicích v oblasti řízení podniků. Mnohaleté pracovní a praktické zkušenosti má i z pozice ředitele a jednatele společnosti. Nadále

podniká v oblasti automotive. I přes značnou odlišnost strojírenství od potravinářské výroby lze celou řadu jeho znalostí a zkušeností aplikovat také v rámci tohoto projektu. Významně se také bude podílet na finalizaci smluvních dokumentací a ve spolupráci s externí firmou zajistí a bude dohlížet na účetní chod společnosti.

### **Stanislav Šustr**

Více než 10 let působil v obchodně-poradenské pozici v oblasti finančního plánování a poradenství, a to jak pro privátní, tak komerční sektor. Postupem kariéry se setkával s řadou oblastí, z nichž nabyté vědomosti jsou podkladem pro tvorbu dnešní podoby skupiny firem, ve kterých působí. Jeho klíčovou zkušeností je krizový management středních firem a financování takřka všeho, co bylo kdy v požadavcích jeho klientů. V tomto projektu má na starosti finanční a strategicko-organizační řízení.

### **Eliška Puki**

Převážně se zaměřuje na sociální sítě a marketing. Zkušenosti nabyté ze studia na obchodní škole obratně zúročuje v praxi. Má na starosti administrativní a marketingovou část projektu. Zajišťuje a zpracovává podklady pro externí spolupracovníky v oblasti právní, účetní aj. Její významná role na projektu Minipivovar je oblast marketingu a propagace. Díky její činnosti budeme získávat nové zákazníky a díky tomu budeme v budoucnu schopni realizovat fázi 2 a následně dále rozšiřovat firmu.

### **Arnošt Petržela**

Více než 10 let se pohybuje v oblasti energetického průmyslu, kde je jeho silnou stránkou řešení majetkových vztahů s třetími stranami v oblasti nemovitostí. Díky tomu má značné zkušenosti v rámci analýzy rizik v oblasti nemovitostí a predikce životaschopnosti a budoucnosti projektů. V tomto projektu bude mít od první fáze na starosti sekundární kontrolu nad finančními toky, v dalších fázích bude jeho úkolem výběr a analýza nemovitosti, do které bude umístěno výrobní zařízení a také bude zajišťovat záležitosti v oblasti energetiky, telekomunikací a připojení na další sítě.

### **Ing. Kryštof Dopita**

Kryštof Dopita je držitelem know-how v oblasti vaření piva. Absolvoval bakalářský a magisterský studijní program na Vysoké škole chemicko-technologické v Praze, obory Biochemie a biotechnologie, resp. biotechnologie, kde se především zaměřoval na klasickou kvasnou chemii. V rámci bakalářské práce se věnoval sladařství, diplomovou práci pak zaměřil na pivovarství. Díky studiím získal teoretické i praktické znalosti v oboru, které následně rozšířil o zkušenosti získané v rámci homebrewingu (domovarnictví), které budou v rámci firmy Minipivovaru Dopito s.r.o. zúročeny. Nyní pracuje na pozici technologa ve farmaceutické firmě, kde získal řadu zkušeností v oblasti zavádění nových výrob do provozního měřítká a řízení výrobních procesů. V tomto projektu bude mít na starosti tvorbu nových receptur, záležitosti ohledně potravinářské legislativy, vytvoření technických požadavků na výrobní zařízení a prostory a v budoucnu řízení celého minipivovaru z pozice sládky. Dále se bude podílet na optimalizaci, standardizaci výroby a na marketingu.

## Finanční plán

### Počáteční plán/Investice

Počáteční kapitál potřebný na první várku vlastního piva ve fázi létajícího minipivovaru pochází ze zdrojů společností Invest&Earn s.r.o. a Haná Engineering s.r.o. Spolupráce s Ing. Kryštofem Dopitou začala na podzim roku 2021 a od 1. 1. 2022 začala širší spolupráce za účelem rozvinutí návrhu projektu produkčního minipivovaru. 15. 2. 2022 pak byla založena společnost Minipivovar DOPITO s.r.o.

Prostředky pro přesun do druhé fáze realizace projektu budou zajištěny prostřednictvím emise dluhopisů, které zajistí společnost Invest&Earn s.r.o., která bude i nadále majoritním vlastníkem.

### Náklady

S ohledem na systém fungování létajícího minipivovaru odpadají veškeré náklady na mzdu zaměstnanců. Nicméně, pro spuštění fáze 1 projektu Minipivovaru Dopito je nutné zajistit výrobu 3 várek po 10 hl. S ohledem na to bude taktéž potřebné získat finance pro následující položky první fáze.

### První fáze

<b>Položka</b>	<b>Náklady (v Kč)</b>	
Sudy na stočení piva	105 000	(investice do budoucna)
3 várky piva (3x 10 hl)	110 000	
Výčepní zařízení	25 000	(investice do budoucna)
Distribuce, skladování	20 000	
Reklamní stánek, stoly	15 000	(investice do budoucna)
Reklamní kelímky	25 000	(investice do budoucna)
Pronájem místa pro stánek	10 000	
Mytí sudů po akci	20 000	
<b>Náklady celkem:</b>	<b>330 000</b>	
<b>Náklady po odečtení investičních položek:</b>	<b>160 000</b>	

Při prodeji celého objemu všech tří várek je předpokládán příjem cca 180 000 Kč, z čehož vyplývá předpokládáný zisk po prvních třech várkách cca 20 000 Kč. Sudy budou po umytí možné znovu



použít pro další várky. Ostatní zařízení bude možné znovu použít na dalších akcích, kterých se zúčastníme, přičemž další náklady budou odpovídat nákladům po odečtení investičních položek.

Finanční náročnost fáze 2 je pak odhadována na přibližně 15 milionů korun, z čehož 5 milionů pokryje zajištění vhodných prostor a zbylých 10 milionů bude vynaloženo na produkční zařízení.

## Plán realizace

### Časový plán

#### Krátkodobé cíle (do 1 roku)

- Založení společnosti a příprava obchodní strategie
- Spuštění marketingu - vytvoření loga firmy, spuštění webových stránek, nákup materiálu potřebného pro veřejnou prezentaci společnosti (stánek, sudy, pípy,...)
- Výroba prvních várek piva a účast na Prostějovských pivních slavnostech 2022
- Zajištění alespoň 5 různých restauračních zařízení pro pravidelné dodávky piva
- Příprava alespoň 5 různých pivních druhů

#### Střednědobé cíle (2 až 5 roků)

- Získání vlastních prostor a vlastního produkčního zařízení
- Rozšíření portfolia produkovaného piva na 10 až 15 druhů piva
- Rozšíření distribuční sítě na 10 až 15 stálých koncových odběratelů
- Do jednoho roku po získání vlastních prostor nezávislost na externích finančních zdrojích
- Na konci pátého roku vyrovnat náklady na vybudování minipivovaru

#### Dlouhodobé cíle (nad 5 roků)

- Další rozšiřování portfolia a distribuční sítě
- Založení vlastního restauračního zařízení přímo napojeného na minipivovar
- Rozšíření produkce o příbuzný obor (výroba ciderů, whiskey, lihovin apod.)

## SWOT

(S = silné stránky, W = slabé stránky, O = příležitosti trhu, T = hrozby trhu)

**Silné stránky:** mladý a nezkostnatělý kolektiv, zastoupení odborníků na všechny klíčové oblasti projektu, inovativní a cílevědomý přístup

**Slabé stránky:** nepříliš velké zkušenosti s provozem potravinářského podniku, závislost na koncových zákaznících (možná blokáce velkými pivovary)

**Příležitosti trhu:** malý počet produkčních minipivovarů na Prostějovsku, široká oblast působení, vysoký zájem a trvalá popularita piva z minipivovarů

**Hrozby trhu:** ekonomická krize, uzavírání podniků v návaznosti na epidemiologickou situaci