

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**POSLOVNI NAČRT PODJETJA
AVTOSERVIS FIKSIT**

Ljubljana, januar 2011

LARA TROHA

IZJAVA

Študentka **Lara Troha** izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom **mag. Bršič Lidije**, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 29.01.2011

Podpis: _____

KAZALO VSEBINE

UVOD	1
1 POVZETEK	2
1.1 Kratek opis podjetja	2
1.2 Priložnost in strategija	2
1.3 Ciljni trgi in projekcije	2
1.4 Konkurenčne prednosti	2
1.5 Ekonomika, dobičkonosnost in možnost žetve	3
1.6 Vodstvena skupina in kadri	3
2 PANOGA DEJAVNOSTI, PODJETJE, PROIZVODI IN STORITVE	3
2.1 Panoga dejavnosti	3
2.2 Podjetje	6
2.3 Analiza starega podjetja	6
2.4 Storitve	7
2.5 Strategija vstopa in rasti	7
3 TRŽNA RAZISKAVA IN ANALIZA	8
3.1 Analiza ankete	8
3.2 Kupci	9
3.3 Obseg trga in trendi	10
3.4 Konkurenca	11
3.5 Sprotno ocenjevanje trga	12
4 EKONOMIKA POSLOVANJA PODJETJA	12
4.1 Kosmati dobiček in dobiček iz poslovanja	12
4.2 Analiza donosnosti	13
4.3 Fiksni, variabilni in polvariabilni stroški	13
4.4 Upravljanje z denarnim tokom podjetja	14
5 NAČRT TRŽENJA	14
5.1 Strategija vstopa na trg	14
5.2 Cenovna strategija	15
5.3 Tržno komuniciranje	15
5.4 Prodajne poti	15
5.5 Posebni poudarki v trženju storitev	15
6 PROIZVODNI IN STORITVENI NAČRT	16
6.1 Geografska lega podjetja	16
6.2 Poslovni prostori	16
6.3 Operativni cikel	17
6.4 Pravne zahteve, dovoljenja in okoljska vprašanja	17
7 VODSTVENA SKUPINA IN KADER	17
7.1 Organizacijska struktura	17
7.2 Ključno vodstveno osebje	18
7.3 Politika zaposlovanja in nagrajevanja v podjetju	18

7.4	Profesionalni svetovalci in storitve.....	18
8	TERMINSKI NAČRT	19
8.1	Ključne aktivnosti v prvem poslovnem letu	19
9	KRITIČNA TVEGANJA IN IZZIVI.....	19
9.1	Makro raven.....	19
9.2	Raven podjetja	20
9.3	Simulirana poslovna tveganja.....	20
10	FINANČNI NAČRT	21
10.1	Predračun izkaza poslovnega izida.....	21
10.2	Predračun bilance stanja	21
10.3	Predračun izkaza denarnih tokov.....	22
10.4	Davčni status.....	22
10.5	Kontrola stroškov	22
10.6	Maksimalne kapacitete podjetja	22
11	PRIDOBIVANJE IN UPRAVLJANJE Z VIRI.....	23
11.1	Zaželeno financiranje	23
11.2	Pridobivanje virov financiranja	23
11.3	Upravljanje z obratnim kapitalom podjetja	23
	SKLEP.....	23
	LITERATURA IN VIRI	25
	PRILOGE.....	i

KAZALO TABEL

<i>Tabela 1: Število podjetij v dejavnosti vzdrževanja in popravila motornih vozil od leta 2006 do leta 2008.....</i>	<i>4</i>
<i>Tabela 2: Analiza panoge vzdrževanja in servisiranja motornih vozil s pomočjo Porterjevega modela petih konkurenčnih sil.....</i>	<i>6</i>
<i>Tabela 3: Število registriranih osebnih vozil v upravni enoti Ljubljana od aprila do julija 2010.....</i>	<i>10</i>
<i>Tabela 4: Analiza glavnih konkurentov glede na posamezne dejavnike in primerjava s podjetjem Fiksit</i>	<i>12</i>
<i>Tabela 5: Donosnost posamezne storitve podjetja Fiksit.....</i>	<i>22</i>

KAZALO SLIK

<i>Slika 1: Število registriranih osebnih avtomobilov na 1.000 prebivalcev v Sloveniji od leta 2005 do 2009.....</i>	<i>4</i>
<i>Slika 2: Povprečna starost osebnih avtomobilov, registriranih v Sloveniji od leta 2005 do 2009.....</i>	<i>5</i>
<i>Slika 3: Načrtovani čisti dobiček v EUR podjetja Fiksit v prvih petih letih poslovanja.....</i>	<i>13</i>
<i>Slika 4: Gibanje stopenj donosa v prvih petih letih poslovanja.....</i>	<i>13</i>

UVOD

Za izdelavo poslovnega načrta v okviru diplomske naloge sem se odločila, ker želim, da ima moja naloga tudi neko uporabno vrednost. Diplomaska naloga naj bi odražala znanje, pridobljeno v času študija in mislim, da je poslovni načrt odličen odraz tega, saj je precej praktično usmerjen. Dober poslovni načrt je zasnovan na čim bolj realnem predvidevanju prihodnjega poslovnega okolja, vsekakor pa je za to potrebno tudi dobro poznavanje teoretičnih osnov.

V diplomski nalogi predstavim poslovni načrt za avtoservis. Ker so avtomobili povsod okrog nas, menim, da je panoga vzdrževanja in servisiranja motornih vozil med bolj donosnimi povsod po svetu. V prid izbrani panogi govorijo tudi specifično znanje in izkušnje, ki so potrebne za dobro opravljanje dela. To pomeni, da avtomobila ne zna popraviti vsak, četudi ima vso potrebno orodje za delo in nadomestne dele.

Poslovni načrt je pripravljen v skladu z navodili za diplomsko nalogo Ekonomske fakultete in določili Katedre za podjetništvo na Ekonomski fakulteti v Ljubljani, ki je izoblikovala obliko poslovnega načrta. Naloga je sestavljena iz treh delov – uvoda, poslovnega načrta in sklepa. Bistveni del poslovnega načrta so finančne projekcije in simulacije, ki so narejene s pomočjo programa, oblikovanega s strani profesorjev.

Na začetku diplomske naloge v povzetku strnem glavne sestavine poslovnega načrta, nato predstavim panogo vzdrževanja in servisiranja motornih vozil. V okviru tega poglavja določim storitve, s katerimi se bo podjetje ukvarjalo, in zasnujem cenik storitev podjetja. S pomočjo anketnega vprašalnika analiziram poslovno okolje podjetja, njegove kupce in skupaj z opisom trga, trendov in konkurence zaključim poglavje o tržni raziskavi in analizi. Nato v skladu z delovnim časom servisa in razpoložljivo delovno silo izdelam predvideni finančni načrt podjetja. Z njim preverim ekonomiko svoje poslovne zamisli. V naslednjih poglavjih predstavim še načrt trženja, storitveni načrt in načrt razvoja. Nato predstavim organizacijsko strukturo načrtovanega podjetja in njegov kader. Izdelam tudi terminski načrt ključnih aktivnosti pred začetkom poslovanja in opredelim glavna kritična tveganja novonastajajočega podjetja. V finančnem načrtu predstavim predračune izkaza poslovnega izida, bilance stanja in izkaza finančnih tokov. V zadnjem poglavju predstavim še želeno financiranje.

Namen diplomske naloge je na praktičnem primeru uporabiti teorijo, usvojeno v času študija, ter natančno preučiti zastavljeno idejo in donosnost posla.

Cilj diplomske naloge je dober poslovni načrt, ki se odraža v čim bolj realnem prikazu poslovanja podjetja v prvih letih poslovanja.

1 POVZETEK

1.1 Kratek opis podjetja

Podjetje Avtoservis Fiksit, d. o. o., (v nadaljevanju podjetje Fiksit) bo ustanovljeno januarja leta 2012. Sedež podjetja bo v Ljubljani na Dunajski cesti 229. Podjetje se bo ukvarjalo s servisiranjem vseh vrst avtomobilov, ponujalo pa bo tudi menjavo in montažo pnevmatik.

1.2 Priložnost in strategija

Po podatkih Statističnega urada Republike Slovenije je bilo v Sloveniji leta 2008 le 12 % takšnih gospodinjstev, ki ne potrebujejo avtomobila, 83 % gospodinjstev pa je imelo v lasti vsaj en osebni avtomobil. Ti podatki kažejo priložnost za serviserje, saj imamo Slovenci veliko število osebnih vozil. Zelo malo ljudi v Sloveniji za prevoz do dela uporablja javni prevoz. Podjetje Fiksit bo imelo z vstopom na trg nekaj prednosti pred ostalimi na novo registriranimi podjetji v enaki dejavnosti. Prednost izhaja iz lokacije, ker trenutno na izbrani lokaciji že stoji avtoservis, ki se zapira zaradi upokojitve lastnika. Glavni cilj podjetja Fiksit je pridobiti čim več rednih strank.

1.3 Ciljni trgi in projekcije

Ciljni trg podjetja Fiksit zajema kupce iz Ljubljane in njene bližnje okolice. Kot sem že omenila, bo podjetje nekaj kupcev pridobilo iz predhodnega servisa, ostale kupce pa s pomočjo reklamnih letakov. S pomočjo tržne raziskave sem ugotovila, da so kupci naravnani k temu, da svoje vozilo vozijo k istemu serviserju in da serviserja izberejo glede na priporočila prijateljev in znancev. Anketiranci bi si želeli imeti poleg avtoservisa na isti lokaciji predvsem električna popravila, restavracijo ali bife, menjavo pnevmatik ter ličarsko in kleparsko delavnico. Na trenutnih servisih najbolj pogrešajo podrobnejšo razlago o menjavi posameznega dela v avtomobilu, možnost nadomestnega vozila in udoben prostor, kjer bi na avto počakali pri manj časovno zahtevnih popravilih. Pri izbiri avtoservisa so anketirancem najpomembnejši lokacija servisa, cena storitev, prijaznost in ustrežljivost serviserjev, kakovost opravljene storitve in možnost izbire nadomestnih delov.

1.4 Konkurenčne prednosti

Precej velika konkurenčna prednost podjetja Fiksit je že sama lokacija. Nahaja se blizu centra glavnega mesta, kjer je veliko delovnih mest, hkrati pa ne manjka tudi stanovanjskih naselij. Pod konkurenčne prednosti podjetja Fiksit uvrščam možnost cenejšega najema taksija za prevoz domov ali na delo, opomin stranke za naslednji redni servis vozila, udoben prostor, kjer se lahko stranke okrepčajo in počakajo na svoje vozilo, ter možnost plačila na obroke pri večjem končnem znesku popravila. Oglaševanje podjetja Fiksit bo potekalo predvsem od ust do ust. Na začetku poslovanja bo podjetje razdelilo reklamne letake, s pomočjo katerih bo

privabilo prve kupce. Podjetje bo reklamne letake z različnimi akcijami delilo tudi med letom. Kupce bodo v podjetju poskušali obdržati s pomočjo svojih konkurenčnih prednosti.

1.5 Ekonomika, dobičkonosnost in možnost žetve

Podjetje bo za začetek poslovanja potrebovalo vložek v višini 15.000 EUR. Ta znesek bo iz svojih prihrankov priskrbel ustanovitelj podjetja. Začetni vložek se bo porabil za nakup opreme in strojev, ki so potrebni zamenjave. Ostalo orodje in opremo bo podjetje najelo skupaj s poslovnim prostorom. V prvem letu poslovanja podjetje še ne pričakuje dobička, v drugem letu pa je pričakovan dobiček v višini 7.787 EUR. Pričakovana dobičkonosnost sredstev v drugem letu poslovanja znaša 0,41, dobičkonosnost kapitala 0,84, pričakovana dobičkonosnost prihodkov pa 0,04. Interna stopnja donosa za prvih pet let poslovanja znaša 9,20 %.

1.6 Vodstvena skupina in kadri

Direktor podjetja bo Denis Planinšek, ki bo hkrati tudi ustanovitelj. Po izobrazbi je avtoservisni tehnik, šolanje pa je zaključil leta 2009. Po zaključku šolanja se je zaposlil pri podjetju Avtoservis, Rajko Trunk, s. p., v Ljubljani. Kot edini zaposleni pri omenjenem podjetju opravlja funkcijo glavnega serviserja, vodje delavnice, hkrati pa je tudi mentor vajencem, ki pridejo v podjetje opravljat obvezno strokovno prakso. Za pomoč pri delu bo zaposlil še enega delavca. Izbral ga bo s pomočjo razpisa za prosto delovno mesto. Med kandidati bo poskušal najti mladega, pridnega in sposobnega delavca. Obvezni kriterij za zasedbo delovnega mesta pa je, da ima kandidat ustrezno formalno izobrazbo.

2 PANOGA DEJAVNOSTI, PODJETJE, PROIZVODI IN STORITVE

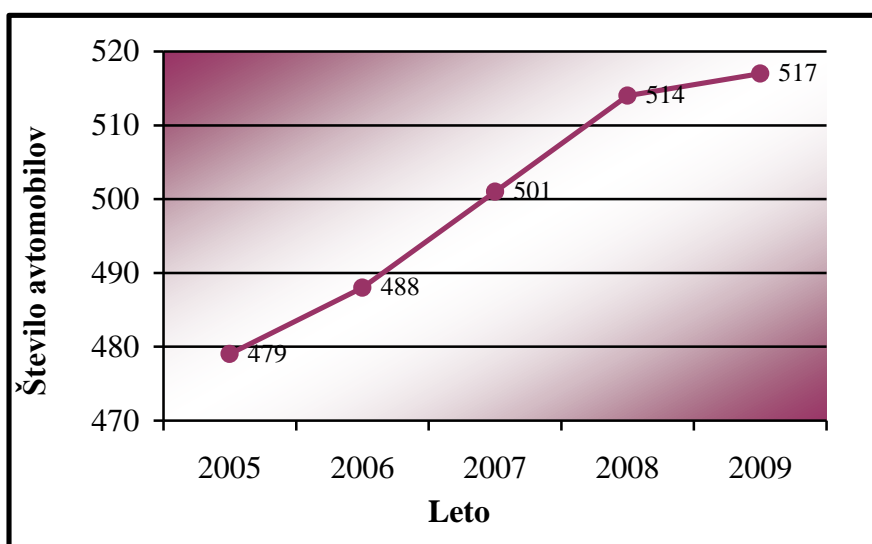
2.1 Panoga dejavnosti

Podjetje Avtoservis Fiksit, d. o. o., bo glede na Standardno klasifikacijo dejavnosti (SKD 2008) registrirano pod šifro G45.200, vzdrževanje in popravila motornih vozil. V omenjeno dejavnost spadajo vsa mehanična in električna popravila, popravila elektronskega vžiga, redno servisiranje motornih vozil, popravilo karoserij, popravilo delov motornih vozil, pranje, poliranje, ličenje vozil, popravilo vetrobranskih stekel in oken, popravilo, montaža in zamenjava zračnic ter plaščev, uravnoteževanje koles, protikorozijska zaščita ter naknadno vgrajevanje delov in dodatne opreme.

Leta 2008 je bilo v Sloveniji 83 % takšnih gospodinjstev, ki imajo v lasti vsaj en osebni avtomobil. Le 5 % gospodinjstev pa je takšnih, ki si avtomobila ne morejo privoščiti. Ostali dobrine ne potrebujejo (Statistični urad Republike Slovenije, 2009). 31. decembra 2009 je bilo v Sloveniji registriranih kar 1.058.858 osebnih avtomobilov. Od tega jih je bilo 279.611

registriranih v osrednjeslovenski statistični regiji (Statistični urad Republike Slovenije, b. l.a). Slika 1 prikazuje, kako je število registriranih osebnih vozil v Sloveniji od leta 2005 do 2008 strmo naraščalo. Število je narastlo tudi iz leta 2008 na 2009, vendar ne tako močno kot leta poprej. Z drugimi besedami, slika prikazuje, da je vsak prebivalec Slovenije leta 2009 imel v lasti polovico avtomobila.

Slika 1: Število registriranih osebnih avtomobilov na 1.000 prebivalcev v Sloveniji od leta 2005 do 2009



Vir: Zlobec 2010, tabela 1.

Iz tabele 1 je razvidno, da je panoga vzdrževanja in servisiranja motornih vozil v zrelem obdobju, saj se je število podjetij, ki delujejo v obravnavani panogi, od leta 2006 do 2008 povečalo le za približno 2 %.

Tabela 1: Število podjetij v dejavnosti vzdrževanja in popravila motornih vozil od leta 2006 do leta 2008

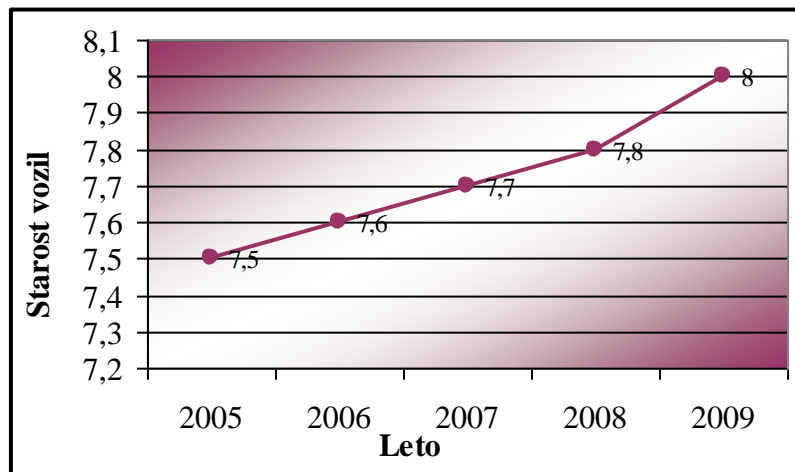
	2006	2007	2008
Število podjetij	2.560	2.627	2.613

Vir: Število podjetij po dejavnosti SKD 2008, Slovenija, letno.

Glede na podatke Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJ PES) je bilo v občini Ljubljana na dan 24. 7. 2010 pod dejavnost Vzdrževanje in popravila motornih vozil registriranih 283 podjetij. V obravnavani panogi je na trgu prisotnih precej podjetij. Konkurenca je velika. Podjetja, ki delujejo v panogi servisiranja motornih vozil, so predvsem mala in srednje velika podjetja. Veliko je samostojnih podjetnikov, ostalo pa so večinoma družbe z omejeno odgovornostjo. Temeljni dejavniki uspeha v panogi so predvsem prilagodljivost pri zadovoljevanju potreb kupcev, sposobnost preživetja med konkurenti in lojalnost kupcev. Panoga ni pod velikim vplivom sezonskih nihanj. Nihanja je moč zaznati le

v času menjave pnevmatik iz letnih v zimske in obratno. To obdobje je zakonsko določeno v sredini marca in novembra. Velikih tehnoloških sprememb v panogi še ni zaznati, v prihodnosti pa bo vsekakor povečano povpraševanje po električnih popravilih. Slika 2 prikazuje povprečno starost vozil v Sloveniji, ki po letih narašča. Povprečna starost osebnih avtomobilov v Sloveniji je konec leta 2009 znašala 8 let.

Slika 2: Povprečna starost osebnih avtomobilov, registriranih v Sloveniji od leta 2005 do 2009



Vir: Zlobec 2010, tabela 1.

Analizo panoge dejavnosti sem izvedla tudi kvalitativno s pomočjo Porterjevega modela petih silnic. Po tej metodi raziskujemo panogo dejavnosti glede na privlačnost panoge z vidika petih silnic. Te silnice so: nevarnost vstopa novih konkurentov, nevarnost substitutov, pogajalska moč kupcev, pogajalska moč dobaviteljev in stopnja konkurence med obstoječimi konkurenti v panogi. Rezultati analize so prikazani v tabeli 2. Za vstop v panogo servisiranja motornih vozil je treba imeti srednjo strokovno izobrazbo ustrezne smeri in tudi precejšen finančni zalogaj.

Ocenjujem, da je nevarnost vstopa novih konkurentov v panogo srednja. Substitut lastništva osebnega vozila je uporaba javnega prevoza. V Sloveniji javni prevoz med prebivalci ni preveč priljubljen, saj je precej drag ali pa ne dosega vseh krajev. Ocenjujem, da je privlačnost panoge z vidika substitutov visoka, saj bomo Slovenci še dolgo raje uporabljali lasten kot javni prevoz. Pogajalska moč kupcev je ponekod lahko velika, ponekod pa majhna. To je odvisno od števila ponudnikov storitev, ki jih ima kupec na voljo v svojem kraju. Kjer je servis samo eden, ima kupec zelo majhno pogajalsko moč ali pa je celo nima, saj je primoran svoj avto pripeljati k edinemu serviserju. Kjer je serviserjev precej, pa ima kupec prosto izbiro, kam naj odpelje svoj avto, s čimer se njegova pogajalska moč poveča. S tega vidika lahko sklepamo, da je pogajalska moč kupcev v panogi popravil motornih vozil srednja. Med dobavitelje lahko štejemo vse trgovine, ki prodajajo nadomestne dele avtomobilov. Njihova pogajalska moč je precej močna, saj teh trgovin ni veliko. Glede na to, da je v Sloveniji zelo veliko avtoserviserjev lahko rečem, da je stopnja konkuriranja med

njimi precej visoka. Stopnja je še višja tam, kjer je na majhnem območju precej veliko število ponudnikov avtoservisnih storitev.

Tabela 2: Analiza panoge vzdrževanja in servisiranja motornih vozil s pomočjo Porterjevega modela petih konkurenčnih sil

Spremenljivke Porterjevega modela petih konkurenčnih sil	Privlačnost panoge
Nevarnost vstopa novih konkurentov	srednja
Nevarnost substitutov	visoka
Pogajalska moč kupcev	srednja
Pogajalska moč dobaviteljev	srednja
Stopnja konkurence med obstoječimi konkurenti v panogi	nizka

S pomočjo Porterjeve analize privlačnosti panoge smo prišli do ugotovitve, da je panoga servisiranja motornih vozil srednje privlačna. Najbolj negativna spremenljivka v obravnavani panogi je velika konkurenca, kljub temu pa je izredno pomemben dejavnik v storitveni panogi lokacija. Konkurenco pa je lažje premagati z dobro lokacijo in s kakovostnimi storitvami.

2.2 Podjetje

Ime novonastalega podjetja bo Avtoservis Fiksit, d. o. o. Glavna dejavnost podjetja bo vzdrževanje in popravila motornih vozil. Sedež podjetja bo v Ljubljani na Dunajski cesti 229, podjetje pa bo predvidoma ustanovljeno januarja leta 2012. Organizacijska oblika podjetja bo družba z omejeno odgovornostjo. Za takšno obliko sem se odločila, ker je z davčnega vidika prijaznejša kot samostojni podjetnik. Podjetje bo izvajalo vsa mehanična popravila avtomobilov, redno servisiranje vozil, razna električna popravila ter menjavo in montažo avtomobilskih pnevmatik. Ustanovitelj podjetja bo Denis Planinšek. Poleg rednega dela v podjetju bo skrbel za vse pomembnejše odločitve, zadolžen pa bo tudi za nabavo materiala.

2.3 Analiza starega podjetja

Na izbrani lokaciji sedaj obstaja podjetje, registrirano pod imenom Avtoservis, Rajko Trunk, s. p. Podjetje deluje od leta 1988, leta 1993 pa so ustanovili še podjetje Avtotrunk, d. o. o., ki se ukvarja s prodajo rabljenih vozil. Lastnik podjetja namerava v letu 2011 oditi v pokoj, zato bo delavnico oddal v najem serviserju, ki trenutno tam dela. Skozi leta se je število zaposlenih v podjetju precej spreminjalo. Vzrok, da so delavci odhajali, je bilo predvsem premajhno plačilo ali pa odprtje lastne delavnice. Trenutno je v podjetju zaposlena le ena oseba, kapacitete in povpraševanje po storitvah podjetja pa bi dopuščali zaposlitev še vsaj ene osebe. Poslovni izid iz poslovanja v letu 2009 je znašal 1.338 €. Podjetje letno opravi okoli 250 rednih servisov. Stranke podjetja so tako mladi kot tudi starejši vozniki, prevladujejo pa

moški srednjih let. Večina strank stanuje ali dela v bližini. Kar 70 % servisiranih vozil v podjetju je znamke Opel ali Nissan. Takšno izstopanje omenjenih znamk gre pripisati temu, da je bilo podjetje vrsto let pooblaščen servisier za avtomobilski znamki Opel in Nissan. Podjetje že nekaj let servisira vse vrste vozil. Stranke, ki pridejo na servis, pogosto moti, da podjetje ne ponuja nadomestnega vozila, zelo rade pa pohvalijo servisierja za dobro opravljeno delo. Letno naj bi bilo na servisu približno 400 strank, od tega od 200 do 300 stalnih strank.

2.4 Storitve

Podjetje Fiksit se bo ukvarjalo s servisiranjem vseh znamk avtomobilov. Opravljalo bo vsa mehanična popravila na avtomobilih. Med mehanična popravila spadajo menjave olja, filtrov, zavor, blažilnikov, črpalk, električnih komponent, izpušnih cevi, jermenov, klimatskih naprav, končnikov, ležajev, manšet, menjalnika, sklopke, žarnic, akumulatorja ... Podjetje bo ponujalo tudi pripravo na tehnični pregled, redni letni servis vozila, servis klime, servis motorja, kontrolo ter nastavitev zavor in diagnostiko vozila. Poleg mehaničnih popravil bo podjetje opravljalo tudi menjavo in centriranje pnevmatik. Cenik storitev podjetja Fiksit je prikazan v prilogi 3. Strankam bo med manjšim popravilom vozila na voljo čakalnica, kjer se bodo med čakanjem na svoje vozilo lahko okrepčale s kavo in prelistale časopise oz. revije. Dodatna storitev, ki jo bo podjetje nudilo svojim strankam, je cenejši najem taxija za prevoz domov ali v službo. Pri večjem končnem znesku popravila bo stranki na voljo tudi plačilo v dveh obrokih.

K celotnem prihodku podjetja bodo najbolj prispevale storitve rednega servisa. Ta delež naj bi znašal približno 40 %.

Konkurenčna prednost podjetja bo osredotočanje na kupca. Podjetje bo to doseglo z organiziranjem prevoza domov ali na delo, s čakalnico, z opominom na naslednji redni servis vozila in z možnostjo plačila na obroke. Priložnosti za razvoj storitev v omenjenem podjetju je veliko. Podjetje se lahko razširi še na dejavnost popravila karoserije, pranje, poliranje in ličenje vozil, menjavo stekel in oken ter uravnoteževanje koles. Priložnost za nadaljnji razvoj je tudi v pridobitvi pooblastila za servisiranje določene znamke vozil. S tem bi podjetje postalo pooblaščen servisier določene avtomobilske znamke.

2.5 Strategija vstopa in rasti

Podjetje bo na trg vstopilo z nekoliko višjimi cenami, kot jih imajo konkurenčna podjetja. Podjetje si to lahko privošči, ker delavnica na omenjeni lokaciji že stoji in zato potencialne začetne stranke že poznajo podjetje. Prav tako bo podjetje imelo konkurenčno prednost v obliki osredotočanja na kupca. V tretjem letu poslovanja podjetje načrtuje zaposlitev še enega delavca. Kasneje, nekje v osmem ali devetem letu poslovanja, pa želi lastnik odpreti še eno delavnico na drugi lokaciji, ki bi poleg storitev servisiranja vozil ponujala tudi ličarske in kleparske storitve. Strategija za prihodnost je predvsem zadovoljevanje potreb strank in

povečanje premoženja podjetja. Prvi večji cilj podjetja predstavlja uspešen zagon servisa in s pomočjo prihrankov podjetja odprtje še ene delavnice na drugi lokaciji. V obdobju desetih let poslovanja naj bi Fiksit imel na območju Ljubljane dve delujoči poslovalnici.

Vizija: do leta 2016 želimo postati eno izmed vodilnih ponudnikov avtoservisnih storitev na območju severovzhodnega dela Ljubljane.

Poslanstvo: kupcem nudimo kakovostno in hitro vzdrževanje avtomobila. Vsakodnevno uspešno zadovoljujemo potrebe strank in s tem povečujemo tržno vrednost podjetja. Svojim zaposlenim nudimo ugodno in varno delovno okolje polno izzivov, z odgovornim odnosom do narave pa ustvarjamo tudi koristi za okolje.

3 TRŽNA RAZISKAVA IN ANALIZA

3.1 Analiza ankete

Tržno raziskavo sem opravila s pomočjo anketnega vprašalnika, ki je priložen v prilogi 1. Anketo sem sestavila na spletni strani www.freeonlinesurveys.com in povezavo do nje objavila na raznih forumih. Na ta način sem dobila 61 izpolnjenih anket. Nekaj anket sem razdelila tudi ročno med potencialne uporabnike naših storitev in s tem pridobila 17 anket. Zaradi nepopolno izpolnjenega anketnega vprašalnika sem morala zavreči 1 anketo. Skupno število pridobljenih anket je bilo 77. Rezultati ankete so prikazani v prilogi 2.

Na anketo je odgovorilo 63 moških in 14 žensk. Večina anketirancev je bila starih med 18 in 28 let s končano srednjo ali poklicno šolo. Anketiranci imajo v svojem gospodinjstvu večinoma en ali dva avtomobila. 42 % anketirancev ima avtomobil, ki je star od deset do dvajset let, 40 % anketirancev ima avto star od pet do deset let. Med anketiranci je bilo največ lastnikov avtomobilov znamke Renault, sledili pa so Citroen, Ford, Toyota, Nissan, Volkswagen ... Največ anketirancev svoj avto na servis odpelje dva- do trikrat letno. Kar 38 % anketirancev svoj avto vozi na pooblaščen servis, kar četrtnina vseh anketirancev pa svoj avto na servis odpelje k sorodniku, prijatelju ali znanцу. 70 % anketirancev je odgovorilo, da po navadi za servis zapravijo manj kot 200 evrov. Enajsto vprašanje je vsebovalo določitev pomembnosti dejavnikov za izbiro avtoservisa. Anketirancem se pri odločitvi za avtoservis zdi najbolj pomembna lokacija servisa, cena storitve, prijaznost in ustrežljivost serviserjev, kakovost opravljene storitve in možnost izbire pri nadomestnih delih. Manj pomembna se jim zdita delovni čas serviserja in priporočilo znanca ali prijatelja. Vseeno jim je, ali je serviser pooblaščen in ali imajo možnost nadomestnega vozila. Na svojem avtoservisu anketiranci najbolj pogrešajo možnost nadomestnega vozila in podrobnejšo razlago o menjavi posameznega dela avtomobila. Temu sledi udoben prostor, kjer bi počakali na avto pri manj zahtevnih popravilih. Na četrtem mestu je možnost izbire nadomestnih delov, sledijo pa mu še daljši delovni čas, prijaznost osebja, možnost prevoza domov in možnost plačila na obroke. Poleg servisa bi si anketiranci na enaki lokaciji najbolj želeli storitev električnih popravil v

vozilih. Sledi jim restavracija ali bife, menjava pnevmatik, ličarska in kleparska delavnica, optična nastavitev podvozja, naknadno vgrajevanje delov in dodatne opreme in avtopralnica ter poliranje vozil. 57 % anketirancev avto že dalj časa vozi k istemu serviserju, 36 % pa jih avto odpelje k serviserju, ki jim ga priporoči sorodnik, znanec ali prijatelj.

Rezultati odgovorov žensk se od rezultatov anket, na katere so odgovorili moški, ne razlikujejo veliko. Razlike so vidne pri določitvi pomembnosti različnih dejavnikov, ki vplivajo na izbiro avtoservisa. Ženskam sta bolj pomembni lokacija servisa in možnost izbire nadomestnega vozila, medtem ko jim ni pomembno, ali je serviser pooblaščen za določeno znamko vozila ali ne. Moškim so bolj kot ženskam pomembne prijaznost in ustrežljivost serviserjev ter možnost izbire nadomestnih delov. Razlike med odgovori so prisotne tudi pri vprašanju glede dodatnih storitev, ki jih uporabniki pogrešajo na svojih avtoservisih. Moški bolj pogrešajo nadomestno vozilo, razlago o menjavi posameznega dela avtomobila ter prostor, kjer bi lahko počakali na svoje vozilo. Ženske pa najbolj pogrešajo udoben prostor, kjer bi lahko počakale na svoje vozilo, in daljši delovni čas. Na drugem mestu pogrešanih storitev so še razlaga o menjavi posameznega dela vozila, nadomestno vozilo in prevoz domov. Poleg mehaničnih storitev si bi moški na enaki lokaciji želeli še električna popravila, restavracijo ali bife in menjavo pnevmatik. Ženske bi si na prvem mestu želele ličarsko in kleparsko delavnico, menjavo pnevmatik in avtopralnico, na drugem mestu pa naknadno vgrajevanje rezervnih delov, trgovino z vozili in restavracijo oz. bife.

3.2 Kupci

Potencialne kupce storitev podjetja Fiksit lahko razdelim v dve skupini. Prva skupina vsebuje stalne stranke zdajšnjega servisa, druga skupina pa so nove stranke, ki mehanične storitve sedaj koristijo pri konkurenci.

Prva skupina je skupina zadovoljnih stalnih strank, ki že leta obiskujejo servis na tej lokaciji. Seznanjene so s potekom dela na servisu in s serviserjem. Glede na to, da je kar 57 % anketirancev odgovorilo, da svoj avto že nekaj let vozijo k istemu serviserju, sklepam, da bo podjetje Fiksit obdržalo večino strank starega servisa. Tej skupini kupcev je bistveno, da obdrži stalnega serviserja svojega vozila. Ocenjujem, da bo ta skupina obsegala približno 50 % vseh strank podjetja Fiksit.

Druga skupina so nove stranke, ki jih bo podjetje prevzelo konkurenci. To skupino lahko razdelim na moški in ženski spol. Novih strank moškega spola naj bi bilo po mojih ocenah približno 35 % vseh strank podjetja Fiksit, ostalih 15 % pa bodo nove stranke ženskega spola. Glede na rezultate ankete bo skupina novih strank koristila predvsem storitev boljše razlage o menjavi posameznega dela v avtomobilu in prostor, v katerem bo lahko počakala na svoje vozilo. Večina novih moških strank bo poleg tega koristila še možnost izbire nadomestnih delov. Ženskam je glede na anketo zelo pomembna lokacija, tako da ocenjujem,

da bodo te stranke živele ali delale v bližini servisa. Glede na rezultate ankete bodo v večini koristile tudi storitev najema cenejšega taksija.

3.3 Obseg trga in trendi

Ciljno tržišče podjetja predstavlja Ljubljana z okolico. Ljubljana spada v osrednjeslovensko regijo in je največja slovenska regija glede na število prebivalcev. V tabeli 3 je prikazano število registriranih osebnih vozil v upravni enoti Ljubljana od aprila do julija 2010. Število osebnih vozil se je glede na mesec različno gibalo, vendar se je v povprečju od aprila do julija povečalo.

Tabela 3: Število registriranih osebnih vozil v upravni enoti Ljubljana od aprila do julija 2010

April	Maj	Junij	Julij
185.098	185.251	185.300	185.137

Vir: Ministrstvo za notranje zadeve, 2010.

Za izračun kumulativne ocene trga sem predpostavila, da gre vsako vozilo na redni servis enkrat letno. Povprečno ceno servisa sem izračunala s pomočjo cen rednih servisov podjetij Fiksit, Rajko Trunk, s. p., Jože Kramžar, s. p., in Pirc Janez, s. p.

Velikost trga = št. registriranih vozil v upravni enoti Ljubljana x št. letnih servisov x povprečna cena servisa v Ljubljani = $185.137 \times 1 \times 102,50 = \underline{18.976.542,50 \text{ EUR}}$

Velikost trga, ki sem jo dobila z izračunom, sem delila s številom podjetij, ki so v Ljubljani registrirana pod dejavnost servisiranja motornih vozil (283 podjetij), in tako ugotovila, da na vsako podjetje pade približno 67.055 EUR prihodkov iz rednih servisov. Predvideni prihodek iz rednih servisov v podjetju Fiksit bo v prvem poslovnem letu znašal 76.212 EUR. S tem ocenjujem, da bo imel avtoservis Fiksit v prvem letu poslovanja 0,40 % trga. V petem letu poslovanja si bo podjetje pridobilo že 0,56 % ljubljanskega trga servisiranja motornih vozil.

Pomladanska napoved Urada Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj pravi, da se bo realna stopnja rasti dodane vrednosti v dejavnosti trgovine in popravil motornih vozil povečala iz -12,9 % v letu 2009 na 2,5 % v letu 2012 (Pomladanska napoved gospodarskih gibanj, 2010).

Na rast trga vzdrževanja in popravil motornih vozil vplivajo različni dejavniki. Najbolj vplivajo predvsem prejemki posameznikov. Če se mesečni prejemek posameznika precej poveča, nastane velika verjetnost, da se bo potrošnik odločil za nakup novega avtomobila. Nakup novih avtomobilov na dejavnost vzdrževanja in popravila motornih vozil bolj

negativno vpliva, saj naj bi se, teoretično gledano, novi avtomobili pričeli kasneje kvariti. Seveda pa je treba tudi novo vozilo peljati na redni servis, ki pa ga prvih nekaj let, zaradi garancije, opravljajo pooblaščenih serviserji določene avtomobilske znamke. Glede na trenutne razmere na trgu predvidevam, da bo preučevani trg v naslednjih letih še naprej rasel, saj ljudje zaradi vpliva svetovne finančne krize nimajo denarja za nakup novih vozil. Za prihodnost pa predvidevam, da se bodo ljudje začeli zavedati okoljske osveščenosti in pričeli povpraševati po okolju prijaznejših vozilih. K povečanemu nakupu novih vozil bodo verjetno pripomogle tudi razne državne ali druge subvencije za nakup varčnejših vozil.

3.4 Konkurenca

V panogi servisiranja in vzdrževanja motornih vozil je konkurenca precej velika. Veliko število podjetij se ukvarja s servisiranjem vozil, vendar se med seboj ločijo po kakovosti opravljenih storitev, ceni, dodatnih storitvah in lokaciji. Glavna razlika je tudi v tem, ali so pooblaščen ali ne. Konkurenco lahko razdelimo na primarno in sekundarno. Sekundarna konkurenca podjetja Fiksit so vsi avtoservisi, ki imajo veliko večje zmogljivosti in so pooblaščen za servisiranje določene znamke vozil. To so na primer B.H.S. hitri servisi, skupina Malgaj, Avtohiša Moste, Avto moto zveza Slovenije, Avtohiša Real ... Primarna konkurenca avtoservisa Fiksit pa so vsi servisi, ki so locirani čim bližje njegovi lokaciji in imajo podobne zmogljivosti. V neposredni bližini Fiksita se nahajata kar dve avtomehanični delavnici. Podjetje Praček, d. o. o., se nahaja v neposredni bližini lokacije podjetja, vendar so njegove zmogljivosti precej manjše. Podjetje FD avtodeli, d. o. o., se nahaja čez cesto in obsega trgovino z avto deli, obnovo nekaterih rabljenih avto delov in tudi servis vozil. To podjetje je storitve servisa uvedlo šele pred kratkim, ima manjše zmogljivosti in nima ločenih finančnih podatkov le za servis. Teh dveh podjetij zaradi navedenih razlogov nisem vključila v konkurenčno analizo.

Konkurente sem izbrala glede na bližino podjetju Fiksit in velikost podjetij po številu zaposlenih. Pomembno je bilo tudi to, da konkurenti servisirajo vse znamke vozil. Tako sem se odločila za dva glavna konkurenta, in sicer: Avtoservis Kramžar Jože, s. p., in Avtoservis Pirc Janez, s. p. Njune glavne lastnosti so prikazane v tabeli 4. Finančne podatke sem pridobila iz bilanc stanja posameznega podjetja za leto 2009. Podatke za podjetje Fiksit sem vzela iz predračuna bilance stanja za drugo poslovno leto. Za primerjavo sem dodala tudi finančne podatke za obstoječi avtoservis, Rajko Trunk, s. p.

Podjetje Kramžar Jože, s. p., poleg mehaničnih popravil ponuja tudi kleparske in ličarske storitve. Stalnim strankam ponuja popust, plačilo pa je mogoče z gotovino. Delovni čas servisa je od ponedeljka do petka od 8. do 18. ure.

Avtoservis Pirc poleg servisiranja vozil ponuja tudi vgrajevanje dodatnih delov v vozilo in avto vleko. Rednim strankam nudi popust, plačilo pa je mogoče z gotovino. Njegov delovni čas je od ponedeljka do petka od 9. do 17. ure.

Tabela 4: Analiza glavnih konkurentov glede na posamezne dejavnike in primerjava s podjetjem Fiksit

	Kramžar Jože, s. p.	Pirc Janez, s. p.	Avtoservis Fiksit, d. o. o.	Rajko Trunk, s. p.
Sredstva (EUR)	3.222	14.555	22.227	41.489
Prihodki iz poslovanja (EUR)	37.066	53.057	222.160	68.002
Čisti poslovni izid (EUR)	4.272	4.125	7.787	1.338
Oddaljenost od Fiksita (km)	3	3	/	/
Cena urne postavke (EUR/h)	30	30	35	30
Cena rednega servisa (EUR)	80	100	120	110
Velikost podjetja (število zaposlenih)	1	1	2	1

Vir: Gvin.com; predračun bilance stanja.

Glede na prikazane ugotovitve bi pod prednosti preučevanih konkurentov navedla redne poznane stranke in to, da nimajo visokih stroškov najemnin. Glavna slabost pa je ta, da nimajo svoje spletne strani.

3.5 Sprotno ocenjevanje trga

Za sprotno ocenjevanje trga bo strankam podjetja Fiksit na voljo knjiga pohval in pritožb. Enkrat letno bo med njimi izvedena tudi anketa, s pomočjo katere bo podjetje ocenjevalo zadovoljstvo strank glede kakovosti opravljenih storitev, cen, delovnega časa, prijaznosti serviserjev ... Strankam bo vedno na voljo tudi internetni naslov podjetja, kamor bodo lahko poslale razne pripombe, pohvale ali nove ideje v zvezi s poslovanjem podjetja. S pomočjo ocenjevanja zadovoljstva kupcev bo podjetje temu primerno uvajalo novosti.

4 EKONOMIKA POSLOVANJA PODJETJA

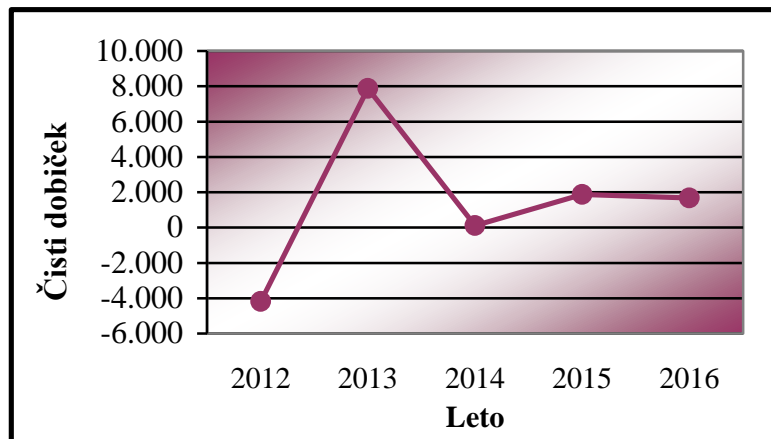
4.1 Kosmati dobiček in dobiček iz poslovanja

V prilogi 5 sta prikazana izračun predvidenega kosmatega dobička in dobička iz poslovanja za podjetje Fiksit za prvih pet let poslovanja. Prvo leto poslovanja je dobiček iz poslovanja negativen, v drugem letu se le-ta močno poveča, kasneje pa zaradi vlaganj v podjetje ponovno upade. Dobiček se v drugem letu poveča zaradi večjega povpraševanja in zato, ker v tem letu ni predvidenega večjega nakupa opreme. Povečano prodajo sem predvidevala kljub temu, da podjetje ne bo zaposlilo novih delavcev, saj sem v prvem letu poslovanja predvidela le 85 % zasedene kapacitete. V tretjem letu poslovanja podjetje zaradi povečanega povpraševanja zaposli še enega delavca in skladno z višjimi stroški se zniža dobiček.

4.2 Analiza donosnosti

Na sliki 3 so prikazane vrednosti načrtovanega čistega dobička za prvih 5 let poslovanja. Čisti dobiček se najbolj povzpne v drugem letu poslovanja, kasneje pa je bolj enakomeren.

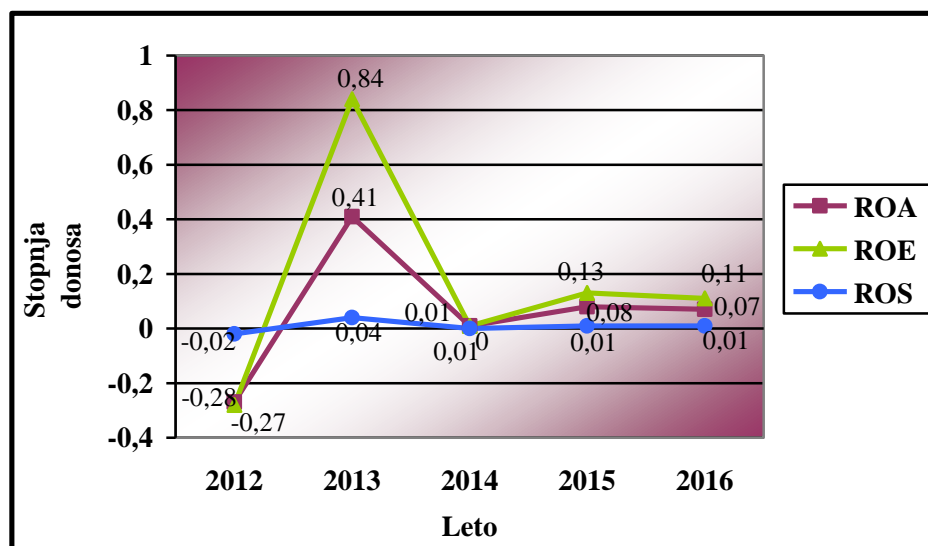
Slika 3: Načrtovani čisti dobiček v EUR podjetja Fiksit v prvih petih letih poslovanja



Vir: Priloga 15.

V primeru podjetja Fiksit so vse stopnje donosa v prvem letu negativne, kasneje pa postanejo pozitivne. Stopnje donosa za prvih 5 let poslovanja so prikazane na sliki 4.

Slika 4: Gibanje stopenj donosa v prvih petih letih poslovanja



Vir: Priloga 17.

4.3 Fiksni, variabilni in polvariabilni stroški

V prilogi 6 so prikazani načrtovani povprečni mesečni stroški podjetja Fiksit. Mesečni fiksni stroški znašajo 7.250 EUR in vsebujejo stroške mesečne najemnine, vzdrževanja prostora, študentskega servisa, pralnice za delovne obleke, plače delavca in direktorja, računovodskega

servisa in stroške nakupa kave za kavni aparat. Stroški vzdrževanja prostora znašajo približno 500 EUR in vsebujejo strošek elektrike, komunalnih storitev, ogrevanja, naročnine na telefon in interneta. Pod variabilne stroške sem uvrstila stroške reklame, nabave materiala in nakupa delovnih oblek ter obutve. Stroški reklame vsebujejo stroške nakupa obeskov za stranke in tiska reklamnih letakov. Pod stroške materiala sem štela povprečni znesek nakupa materiala, ki ga bo podjetje imelo na zalogi.

4.4 Upravljanje z denarnim tokom podjetja

Ustanovitelj podjetja bo pred začetkom poslovanja v podjetje vložil 15.000 EUR, ki bodo namenjeni nakupu sredstev in materiala, potrebnega za začetek poslovanja in za premagovanje začetnih likvidnostnih težav. Seznam začetnih stroškov, povezanih s prenovo poslovnih prostorov, je prikazan v prilogi 4. Podjetje bo pozitiven denarni tok doseglo v drugem letu poslovanja. V tretjem letu poslovanja bo podjetje zaradi povečanega obsega dela zaposlilo dodatnega delavca. Povečali se bodo tudi vsi ostali stroški. V drugem letu poslovanja namerava podjetje obnoviti zavorno stezo, v petem letu pa obnoviti eno dvigalo za avtomobile in kupiti nov stroj za centriranje pnevmatik. Preostanek denarja na računu bo podjetje dalo na banko v vezavo po 3 % obrestni meri. Privarčevani denar bo podjetje porabilo za odprtje nove poslovalnice v sedmem ali osmem letu poslovanja.

5 NAČRT TRŽENJA

5.1 Strategija vstopa na trg

Kupci storitev podjetja Fiksit so vsi lastniki starejših avtomobilov. Prav tako ni pomembno, katero znamko avtomobila imajo, ker bo podjetje nudilo servisiranje vseh znamk vozil. Nekaj strank bo podjetje imelo že na začetku, ker že sedaj na tej lokaciji stoji avtoservis. Ostale stranke pa bo podjetje na začetku poskušalo pridobiti s pomočjo letakov. S tem bo podjetje potencialne kupce seznanilo s svojo ponudbo ter z novim imenom in lastnikom podjetja. Podjetje bo vsaki novi stranki podarilo obesek za ključe, ki bo stranki v pomoč v primeru okvare vozila, saj bosta na njem vgravirana ime in telefonska številka podjetja. Za kasnejši kontakt s strankami bo podjetje vodilo računalniško bazo, s pomočjo katere bo stranke opomnilo na naslednji redni servis vozila. V času menjave pnevmatik iz zimskih v letne ter obratno bo podjetje lahko doživelo povečano povpraševanje. V tem obdobju bo podjetje stranke privabilo s pomočjo raznih akcij, kot je na primer popust v višini 50 % urne postavke na ostala mehanična popravila vozil. Nekajkrat na leto bo potekala tudi akcija popusta v višini 10 % na servis motorja, če bo stranka pri podjetju opravila katero koli popravilo svojega vozila. S takšnimi akcijami bo podjetje poskušalo privabiti čim več strank na opravljanje storitev ostalih mehaničnih popravil ter na servis motorja, saj sta ti dve storitvi najbolj donosni za podjetje.

Podjetje Fiksit bo na začetku svojega poslovanja vstopilo na ljubljanski trg, ker ga bodoči lastnik najboljše pozna. Tudi kasnejša širitev bo verjetno potekala na ljubljanskem območju. Ustanovitelj podjetja si želi ohraniti srednje veliko podjetje, zato širitev po celotnem območju države ali celo zunaj nje ni predvidena.

5.2 Cenovna strategija

S pomočjo analize konkurence sem ugotovila, da bo podjetje Fiksit na trgu nastopalo z nekoliko višjimi cenami od svojih konkurentov. Cena urne postavke v podjetju Fiksit bo 35 EUR, njegovi konkurenti pa za uro dela računajo 30 EUR. Podjetje si lahko višje cene privoščiti na račun konkurenčnih prednosti. Za stranko bo ugodno predvsem to, da jo nekdo po oddaji avta na servis ugodno odpelje domov ali na delo. V čakalnici bodo stranke imele na voljo zastoj tople napitke iz avtomata. Storitve podjetja Fiksit bodo temeljile na kakovosti in odkritosti do strank, saj bo serviser vsak zamenjan del stranki na njeno željo tudi pokazal.

5.3 Tržno komuniciranje

Oglaševanje v podjetju bo potekalo večinoma od ust do ust. Na začetku poslovanja bo podjetje nase opozorilo s pomočjo reklamnih letakov. Reklamne letake za razne akcije pa bo delilo tudi med letom. Glede na to, da na lokaciji, kjer bo Fiksit imel svoj sedež, že poteka dejavnost avtoservisiranja, je podjetje v precejšnji prednosti, saj so zdajšnje stranke že seznanjene z lokacijo servisa in s serviserjem. Podjetje bo na začetku poslovanja v okolici servisa kljub temu razdelilo reklamne letake, s pomočjo katerih se bodo ljudje seznanili s preimenovanjem servisa in ponujenimi storitvami. Serviser bo vsaki novi stranki ob predaji avta dal tudi simbolično darilo – obesek za ključke. Na obesku bosta vgravirana ime podjetja in njegova telefonska številka. Podjetje bo vodilo tudi elektronsko bazo vseh rednih strank, s pomočjo katere bo lastnike vozil opomnilo na naslednji redni servis.

5.4 Prodajne poti

Podjetje Fiksit bo storitveno podjetje, zato bo pri prodaji svojih storitev uporabljalo neposredno prodajno pot. Takšna pot se uporablja pri neposredni prodaji uporabniku.

5.5 Posebni poudarki v trženju storitev

Konkurenčna prednost storitev podjetja Fiksit je osredotočenost na kupca in njegovo zadovoljstvo. Sem se šteje kakovost opravljenih storitev, možnost organiziranja prevoza stranke domov ali na delo, čakalnica, plačilo na obroke in opominjanje na redni servis vozila. Po prevzemu avtomobila na servis bo stranki ponujena možnost cenejšega najema taksi službe za prevoz domov ali na delo. Pri krajših popravilih bo stranki na voljo prostor, v katerem se bo lahko okrepčala s kavo ter prelistala revije in časopise. Podjetje bo redne stranke letno

opomnilo na redni servis njihovega vozila. Pri znesku popravila, višjega od 800 EUR, pa bo stranki na voljo plačilo v dveh obrokih.

6 PROIZVODNI IN STORITVENI NAČRT

6.1 Geografska lega podjetja

Podjetje Fiksit se bo nahajalo v Ljubljani na Dunajski cesti 229. Ta naslov spada pod območje Bežigrad. Na lokaciji že sedaj stoji avtoservis, ki se bo zaradi upokojitve lastnika zaprl. Glavna prednost lokacije so predvsem že znane stranke. S tem si novo podjetje pridobi zagotovljen dohodek. Glavni prednosti najema že opremljene delavnice sta za novo podjetje že amortizirana oprema in skoraj nič stroškov nakupa novih strojev. Prednost lokacije je tudi bližina kupcev in dobaviteljev. Na celotnem območju Bežigrada in Črnuč je veliko število stanovanjskih blokov, hiš in poslovnih prostorov. Prednost Bežigrada je tudi ljubljanska obvoznica, ki omogoča, da hitro prispeš v kateri koli del Ljubljane. Dva glavna dobavitelja podjetja Fiksit se nahajata v neposredni bližini Bežigrada. Euroton se nahaja 2 kilometra stran na Slovenčevi ulici, trgovina Ist pa je oddaljena približno 6 kilometrov, nahaja se na Brodu. Glavna slabost lokacije, ki se nahaja skoraj v središču prestolnice, je draga najemnina.

6.2 Poslovni prostori

Poslovni prostor za opravljanje dejavnosti bo podjetje vzelo v najem. Kot sem že omenila, se poslovni prostor nahaja na Dunajski cesti 229. Stavba je dvonadstropna. V zgornjem nadstropju se nahaja stanovanje, v pritličju pa avtoservisna delavnica in salon. Pred samo stavbo se nahaja tudi precej velik parkirni prostor. Celotna stavba je velika približno 400 m². Četrtnina te kvadrature je namenjena salonu in skladiščnim prostorom, ostalo pa zavzema delavnica s sprejemno pisarno in straniščem. Delavnica ima tri dvigala za avtomobile in še mnogo druge opreme za popravilo vozil, vendar že nekaj časa ni bila deležna prenove. Bolj kot sama delavnica je dotrajana nekatera oprema. Podjetje bo opremo, ki je nujno potrebna zamenjave, kupilo in namestilo še pred zagonom posla. Podjetje namerava prisluženi denar v prihodnjih petih letih porabiti tudi za dokupovanje in popravilo dotrajane opreme. Ustanovitelj podjetja Denis Planinšek bo v najem vzela celoten spodnji del stavbe, vključno z dvoriščem. Dvorišče je veliko za približno 7 do 8 parkiranih avtomobilov. Na dvorišču se nahaja tudi lopa, kjer se po želji stranke shranjujejo pnevmatike. Lastnik ne bo spreminjal same delavnice, zamenjal bo le dotrajano opremo. Del, kjer se sedaj nahaja salon vozil, bo spremenil v čakalnico za stranke. Sprejemna pisarna bo obdržala svoj prvotni namen, vendar bo treba zamenjati pohištvo. Načrt stroškov prenove je prikazan v prilogi 4. Menjava potrebne opreme in pohištva, dokup nove opreme in preureditev salona naj bi skupaj stala približno 9.000 EUR.

6.3 Operativni cikel

Glavna dobavitelja materiala podjetja Fiksit bosta podjetje Euroton in trgovina Ist. Oba podjetja prodajata nadomestne avtomobilske dele. Ko bo posamezen serviser ugotovil, kateri rezervni del potrebuje za popravilo določenega avtomobila, bo sam odšel ponj do dobavitelja ali pa bo to naročil študentu. Blago in tekočine, ki so na zalogi, bo podjetje sproti preverjalo in jih po potrebi naročilo. Seznam blaga na zalogi, njegova nabavna vrednost, dobavitelji in dobavni roki so prikazani v prilogi 7.

Sezonsko nihanje se lahko pojavi v sredini marca in novembra, ko je čas za menjavo pnevmatik. Takrat bosta na delovnem mestu prisotna oba zaposlena, pomagal pa jima bo tudi študent oz. vajenec. Delovni dan v podjetju Fiksit se bo začel ob 8. uri zjutraj, končal pa se bo ob 17. uri. Med 12. in 13. uro bo delavnica zaprta zaradi malice. Potek povprečnega delovnega dne je prikazan v prilogi 9.

6.4 Pravne zahteve, dovoljenja in okoljska vprašanja

Ker se na izbrani lokaciji trenutno že opravlja avtoservisna dejavnost, podjetju ni treba pridobiti dovoljenja za spremembo namembnosti prostorov. Drugih posebnih zahtev in dovoljenj nisem zasledila. Za odprtje avtoservisa je treba imeti le ustrezno izobrazbo zaradi pridobitve obrtnega dovoljenja.

V okviru avtoservisne dejavnosti obstaja veliko tveganje onesnaževanja okolja. Podjetje bo za to poskrbelo s pravilnim ločevanjem odpadkov. Posebej bo zbiralo odpadne nevarne tekočine (olje, bencin, nafto ...), nevarne odpadke, odpadke iz železa in drugih kovin ter jih po potrebi odvažalo v zbiralni center na Barju.

7 VODSTVENA SKUPINA IN KADER

7.1 Organizacijska struktura

Podjetje Fiksit bo majhno podjetje, zaradi tega bo tudi organizacijska struktura enostavna. Grafično so struktura podjetja in glavni akterji posamezne funkcije prikazani v prilogi 8. V podjetju bosta zaposleni dve osebi, glavni ustanovitelj podjetja in direktor Denis Planinšek in delavec, katerega ime še ni znano. Direktor bo dodatnega delavca poiskal s pomočjo Zavoda za zaposlovanje. Iskal bo mladega serviserja, po možnosti z nekajletnimi izkušnjami na področju stroke. Kot pomoč pri nabavi materiala in opravljanju nekaterih administrativnih zadev bo podjetju na voljo tudi študent. V tretjem letu poslovanja namerava podjetje zaradi povečanega obsega poslovanja zaposliti še enega delavca. Novi delavec bo pomagal staremu, direktor pa bo prevzel naloge študenta in po potrebi tudi servisiral avtomobile.

Glavni ustanovitelj podjetja je leta 2009 končal Srednjo strokovno in poklicno šolo Bežigrad, smer avtoservisni tehnik. S tem si je pridobil V. izobrazbeno stopnjo. Po končanem šolanju se je zaposlil v Avtoservisu Rajko Trunk, s. p., v katerem je kot vajenec delal že v času šolanja. Kot edini zaposleni v omenjenem podjetju poleg direktorja opravlja delo vodje delavnice. Skrbi za naročanje strank, razporeditev dela, nadzoruje vaje, popravlja avtomobile in skrbi tudi za čistočo delavnice. Občasno opravi tudi nakup potrebnega materiala.

7.2 Ključno vodstveno osebje

Ker v tem primeru obstaja le en ustanovitelj podjetja, je on hkrati tudi ključno vodstveno osebje. Denis Planinšek bo v podjetju opravljal vsa glavna dela. Kot lahko vidimo iz organizacijske strukture podjetja, prikazane v prilogi 8, bo zadolžen za vse pomembnejše odločitve. V okviru finančne funkcije, kjer serviser nima vseh potrebnih znanj in izkušenj, mu bo pri odločitvah v pomoč računovodski servis. Ustanovitelj podjetja ima namen podjetje obdržati v svoji lasti. Ker si ne želi imeti velikega podjetja, se zaveda, da podjetje ne bo postalo vodilno v panogi, vendar pa se ima namen truditi, da bo podjetje postalo vsaj eno izmed vodilnih na svojem območju poslovanja.

7.3 Politika zaposlovanja in nagrajevanja v podjetju

Denis Planinšek bo na začetku poslovanja poleg sebe zaposlil še enega delavca. Ta delavec bo po izobrazbi avtoserviser ali avtoservisni tehnik in bo imel začetno neto plačo, skupaj z vsemi dodatki, 800 EUR. Kasneje mu bo direktor, glede na njegovo uspešnost in zvestobo podjetju, plačo ustrezno povišal. Mesečno plačo sem določila s pomočjo podatkov Statističnega urada Republike Slovenije, ki pravijo, da je povprečna neto mesečna plača v dejavnosti vzdrževanja in popravila motornih vozil junija letos znašala 825,94 EUR. Povprečna bruto mesečna plača v enaki dejavnosti za junij leta 2010 pa je bila 1.228,98 EUR. (Statistični urad Republike Slovenije, b. 1.b) Zaposleni delavec bo poleg redne plače dobil še letni regres in božičnico. Podjetje bo najelo tudi študenta ali vajenca iz Srednje in poklicne strokovne šole Bežigrad. Podjetje mu bo zaslužek mesečno nakazovalo preko študentskega servisa. Njegova urna postavka bo znašala 4 EUR.

7.4 Profesionalni svetovalci in storitve

Podjetje Fiksit bo v zunanje izvajanje dalo računovodsko funkcijo. Poleg tega bo zunanje izvajanje potrebno tudi pri tiskanju reklamnih letakov, postavitvi spletne strani, pranju delovnih oblek in plačilu študentu. Za izvajanje računovodskih storitev bo podjetje najelo računovodski servis ProR.I.S.K., d. o. o. Za ta računovodski servis se je bodoči lastnik odločil zato, ker podjetje že vrsto let uspešno deluje na svojem področju. Podjetje za tiskanje reklamnih letakov in postavitev spletne strani bo izbrano na podlagi ponudbe, ki jo nudi, in glede na ceno. Za čiščenje delovnih oblek bo skrbela Čistilnica in pralnica Labod. Študentski servis bo skrbel za nakazila študentom. Za čistočo delovnih prostorov bo poskrbelo podjetje

samo. Podjetje bo sklenilo tudi pogodbo s taksi službo, ki bo strankam avtoservisa ponujala nižje plačilo za prevoz do dogovorjenega mesta. Pri podjetju Osvežitev, d. o. o., bo podjetje Fiksit najelo aparat za kavo. Najem aparata znaša 20 EUR na mesec.

Dobavitelji materiala, ki bo na zalogi, so navedeni v prilogi 7, podjetje pa bo svoje obveznosti do njih poravnalo ob dostavi. Material, ki se bo porabljal sproti, bo podjetje kupovalo v trgovini Ist ali pri podjetju Euroton. S svojo zvestobo pri omenjenih dobaviteljih si bo Fiksit poskušal pridobiti valuto plačila 30 dni in popust na nakup materiala v višini 30 %. Zaradi velike količine nabavljenega materiala bodo dobavitelji račun izstavljali dvakrat mesečno.

8 TERMINSKI NAČRT

8.1 Ključne aktivnosti v prvem poslovnem letu

Terminski načrt ključnih aktivnosti pred začetkom poslovanja in v prvih mesecih poslovanja je prikazan v prilogi 10. Ker se ustanavljanje podjetja ne bo začelo takoj po končanem poslovnem načrtu, bo pred samim začetkom ustanovitve podjetja treba še enkrat natančno pregledati poslovni načrt. Temu bo sledila registracija podjetja, v katero spada vsa birokracija in odprtje poslovnega računa. Ko bo podjetje registrirano, bo z najemodajalcem podpisalo najemniško pogodbo in nato bo lastnik Fiksita začel z nabavo potrebnih strojev in opreme. V izogib morebitnim kasnejšim težavam je treba stroje vnaprej tudi preizkusiti. Podjetje bo nato najelo zunanjega izvajalca za oblikovanje in postavitve spletne strani. Za nemoten začetek poslovanja je treba nabaviti tudi potrošni material in najeti delavca. Proti koncu decembra se bo začelo z deljenjem reklamnih letakov in po novem letu bo podjetje Fiksit pričelo s poslovanjem. V prvih mesecih poslovanja bodo v podjetju preverjali tudi zadovoljstvo strank in rezultatom primerno prilagodili svoje storitve.

9 KRITIČNA TVEGANJA IN IZZIVI

9.1 Makro raven

Glavna makro tveganja in možne reakcije podjetja Fiksit v primeru njihovega nastanka so:

– **Naravne katastrofe**

Podjetje si čim prej poskuša zagotoviti denarna sredstva za popravilo škode. Denar pridobi od zavarovalnice, s posojilom banke oz. drugih financerjev ali pa s prodajo lastnih sredstev.

– **Sprememba zakonodaje**

V primeru spremembe zakonodaje se mora podjetje čim prej ustrezno prilagoditi razmeram na trgu. Seveda je odvisno, za kako veliko spremembo gre.

- **Padec kupne moči prebivalstva**
Podjetje zniža cene storitev.

9.2 Raven podjetja

Glavna tveganja na ravni podjetja in njegove možne reakcije so:

- **Vstop novih konkurentov**
Podjetje za svoje redne kupce uvede dodatne ugodnosti, na primer cenovni popust, brezplačno dostavo vozila na dogovorjeno mesto, brezplačen pregled avtomobila pred tehničnim pregledom.
- **Znižanje cen storitev pri konkurentih**
Možni reakciji podjetja sta ohranitev nespremenjenih cen in razširitev dodatnih storitev ter ugodnosti ali pa znižanje cen storitvam na račun znižanja stroškov poslovanja.
- **Zvišanje cen pri dobaviteljih**
Iskanje drugega dobavitelja ali dogovor za dodatni popust na podlagi zvestobe.
- **Neredno plačevanje s strani kupcev**
V izogib temu mora stranka najprej plačati opravljeno storitev, šele nato lahko prevzame avto. Podjetje bo imelo tudi kontaktne podatke vsake stranke.
- **Kupci niso seznanjeni s ponujenimi storitvami podjetja**
Podjetje lahko kupce opozori nase s pomočjo letakov, oglasov v časopisih in s ponujanjem raznih ugodnosti.
- **Okvara strojev, ki so ključni za izvedbo storitve**
Stroje je treba redno servisirati in vzdrževati, zato da do takšnih težav ne bi prišlo. Če pa se bo nevarnost kljub temu zgodila, se je treba stranki opravičiti in v najkrajšem možnem času poskušati priskrbeti nov stroj ali brez njega opraviti določeno storitev.
- **Izpad električne energije**
Izpadi električne energije so v današnjem času redkost, vendar podjetje lahko prepeči problem z nabavo rezervnega agregata, ki bi proizvajal elektriko.

9.3 Simulirana poslovna tveganja

Za izvedbo simulacij sem si pomagala s pomočjo tveganj, ki so navedena v zgornjih dveh podpoglavjih. Rezultati posameznih simulacij so prikazani v prilogi 18. Prva, najverjetnejša, simulacija, predpostavlja, da bodo kapacitete podjetja v prvem letu poslovanja 85 % zasedene. Predpostavila sem tudi letne dopuste med poletnimi meseci in praznične dni. V poletnih mesecih bodo kapacitete podjetja Fiksit predvidoma 80 % zasedene. Druga simulacija predpostavlja znižanje cene urne postavke pri konkurentih, posledica česar je, da tudi v Fiksitu znižajo ceno svoje urne postavke. Predpostavljam, da bo nova cena ure 30 EUR, prav tako pa naj bi se pocenil redni servis, in sicer na 110 EUR. Kapacitete bodo ostale na ravni prve simulacije. S takšnim izidom si bo podjetje težko privoščilo novega delavca v tretjem letu. Tretja simulacija predvideva uvedbo visokega davka na rabljena motorna vozila

in državno pomoč pri nakupu novega avtomobila. To naj bi se zgodilo v tretjem letu poslovanja. Povpraševanje po servisiranju pri nepooblaščenih serviserjih bi se s to uvedbo znižalo kar za 30 %, saj so nova vozila v garancijski dobi in jih je treba voziti k pooblaščenemu serviserju. Posledica te simulacije je, da dodatni predvideni delavec v tretjem letu ne bo potreben. Četrta, optimistična simulacija, predvideva visoko povpraševanje po naših storitvah v drugem poslovnem letu in s tem 95 % zasedene kapacitete. S takšnim izidom bi podjetje novega delavca potrebovalo že v drugem poslovnem letu. Peta simulacija predvideva zvišanje cene urne postavke na 40 EUR. Cena naj bi se zvišala zaradi zvišanja cen pri konkurentih. Prav tako bi se povečala cena rednega servisa, servisa motorja in menjave pnevmatik. Nova cena rednega servisa bi bila 125 EUR, servisa motorja 85 EUR, cena menjave pnevmatik pa bi znašala 40 EUR.

10 FINANČNI NAČRT

10.1 Predračun izkaza poslovnega izida

Za izračun predračuna izkaza poslovnega izida sem uporabila naslednje predpostavke:

- zasedenost kapacitet v prvem letu poslovanja je 85 %, v poletnih mesecih pa 80 %;
- v drugem letu naj bi prodaja narasla za 15 %, v tretjem za 10 %, kasneje pa vsako leto za 5 %;
- amortizacijska stopnja za stroje in orodje znaša 20 %, za računalnik 50 % in za pohištvo 10 %;
- davek od dohodka je 20 %.

Predračun izkaza poslovnega izida je prikazan v prilogi 11. Dobiček podjetja bo v prvem letu negativen, v drugem pa se bo precej povečal. Zaradi vlaganj v podjetje in zaposlitve novega delavca se bo dobiček v tretjem poslovnem letu znova znižal, vendar bo ostal pozitiven.

10.2 Predračun bilance stanja

Za izračun predračuna bilance stanja, ki je prikazan v prilogi 12, sem upoštevala naslednje predpostavke:

- lastnik podjetja bo pred začetkom poslovanja v podjetje vložil 15.000 EUR;
- pod zalogo materiala spada vrednost zaloge materiala, prikazane v prilogi 7, na koncu posameznega meseca;
- denar na računu bo podjetje vezalo na banki po 3 % obrestni meri;
- lastnik podjetja si bo v drugem letu izplačal dobiček v višini 3.000 EUR, v četrtem in petem poslovnem letu pa po 1.500 EUR.

10.3 Predračun izkaza denarnih tokov

Predračun izkaza denarnih tokov za prvih pet let poslovanja je prikazan v prilogi 13.

10.4 Davčni status

Podjetje Fiksit bo zavezanec za DDV. S tem se obvezuje, da bo strankam ob izstavitvi računa zaračunal 20 % davek na dodano vrednost (DDV).

10.5 Kontrola stroškov

Za kontrolo stroškov bo v podjetju skrbel direktor v sodelovanju z računovodskim servisom. Skrbel bo za stroškovno učinkovitost poslovanja in za ugotavljanje upravičenosti posamezne vrste stroškov. Če bo ugotovil, da se stroški povečujejo veliko bolj kot prihodki, bo poskušal ugotoviti, zakaj je do tega prišlo.

10.6 Maksimalne kapacitete podjetja

Tabela z izračunom maksimalnih kapacitet servisa z vidika posameznih storitev je prikazana v prilogi 14. Donosnost posamezne storitve glede na zaslužek na uro dela je prikazana v tabeli 5. Ugotovila sem, da so najbolj donosne storitve podjetja Fiksit ostale mehanične storitve, najmanj pa priprava vozil na tehnične preglede. Druga najdonosnejša storitev podjetja, glede na zaslužek za uro dela, je servis motorja, tretja pa menjava pnevmatik.

Tabela 5: Donosnost posamezne storitve podjetja Fiksit

Storitev	Zaslužek na uro dela (EUR)
Ostale mehanične storitve	54,00
Servis motorja	46,15
Menjava pnevmatik	44,73
Diagnostika vozila	40,00
Servis klime	39,60
Redni servis vozila	34,33
Priprava vozila na tehnični pregled	25,00

Da bi si podjetje pridobilo čim več ostalih mehaničnih popravil, je potrebno, da strankam za to storitev nudi neko dodatno ugodnost. Podjetje bo strankam, ki bodo svoje vozilo pripeljale na katero koli mehanično popravilo, dalo popust v višini 10 % na servis motorja. V mesecu marcu in novembru pa bo podjetje strankam pri menjavi pnevmatik dalo popust v višini 50 % ene urne postavke za ostala mehanična popravila.

11 PRIDOBIVANJE IN UPRAVLJANJE Z VIRI

11.1 Zaželeno financiranje

Podjetje Fiksit za začetek poslovanja potrebuje obvezni osnovni kapital v višini 7.500 EUR, saj bo registrirano kot družba z omejeno odgovornostjo. Bodoči lastnik podjetja bo zagotovil finančni vložek v višini 15.000 EUR, ki bo pokrival začetne investicije v opremo ter pomagal podjetju pri odpravljanju začetnih likvidnostnih težav.

11.2 Pridobivanje virov financiranja

Začetni finančni vložek v višini 15.000 EUR bo priskrbel ustanovitelj in direktor podjetja Denis Planinšek. Denar bo vzel iz lastnih privarčevanih sredstev.

11.3 Upravljanje z obratnim kapitalom podjetja

Podjetje Fiksit bo svojim strankam nudilo obročno plačevanje v primeru, ko bo znesek končnega popravila znašal nad 800 EUR, zato predvidevam, da bo podjetje denar za opravljene storitve večinoma dobilo takoj, ko bo stranka prevzela popravljeno vozilo. Podjetje si bo hkrati prizadevalo zagotoviti čim daljši plačilni rok pri svojih dobaviteljih. Redna prejeta plačila od strank naj bi podjetju pomagala plačevati obveznosti do dobaviteljev. V primeru likvidnostnih težav se bo podjetje obrnilo na banko oz. druge vire financiranja.

SKLEP

Namen poslovnega načrta je prikazati čim bolj realno sliko poslovanja zastavljenega podjetja in nato oceniti, ali se investicija v takšen projekt izplača. S postavitvijo raznih predpostavk v diplomski nalogi sem prikazala predvideno povpraševanje in stroške v načrtovanem podjetju. S tem sem dobila odgovor na začetno zastavljeno vprašanje, ali se splača investirati v odprtje avtoservisne delavnice.

Ugotavljam, da je konkurenca na področju avtoservisnih storitev v Sloveniji precej velika, ogromno pa je tudi avtomobilov. V prid poslu govorijo predvsem naraščajoče cene osnovnih življenjskih potreb in enake plače. Zaradi tega si ljudje težko privoščijo nov avto, vseeno pa se temu luksuzu niso pripravljene odreči in vedno znova najdejo denar za popravilo vozila. V pogovoru z bodočim lastnikom podjetja ugotovim, da so ljudje zelo občutljivi na to, kdo servisira njihov avto. Se pravi, da ko nekdo najde dobrega serviserja, bo zelo težko prestopil h konkurenci. Tudi zvestoba govori v prid avtoservisu, saj bo zadovoljna stranka ostala zvesta podjetju in hkrati o svojem zadovoljstvu povedala še prijateljem in znancem.

Pri storitvah avtoservisiranja se najde tudi nekaj negativnih postavk. Veliko konkurenco sem že omenila. Zvestoba kupcev je zelo občutljiva, zato je treba biti pri opravljanju storitev zelo natančen in korekten. Novi avtomobili, ki prihajajo na trg, imajo vgrajenih veliko več električnih komponent, zato bo serviser poleg znanja mehanskih popravil kmalu potreboval tudi znanje električarja. Za postavitev avtoservisne delavnice je potreben tudi visok finančni vložek, saj je treba imeti velik prostor in ogromno strojev, ki niso poceni, najemnine pa so, predvsem v Ljubljani, zelo visoke.

Na koncu se je izkazalo, da se projekt odprtja avtoservisa izplača. V prvem poslovnem letu podjetje še ne pričakuje dobička, vendar pa je ta predviden v vseh prihodnjih letih.

S pisanjem diplomske naloge sem se naučila predvsem, kako pripraviti dober poslovni načrt. Bistveno je, da na celotno zadevo gledaš z realne strani, četudi ti poslovna ideja osebno ogromno pomeni in si lastnega podjetja zelo želiš. Pomembno se je zavedati tudi, da ni lahko biti podjetnik. V takšnem poslu dela ne moreš preprosto zaključiti ob štirih popoldne in iti domov. Če hočeš ali nočeš, si z mislimi vedno nekje v pisarni.

LITERATURA IN VIRI

1. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. (b. l.). *Osnovna stran*. Najdeno 24. julija 2010 na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/default.asp>.
2. GVIN.com. (b. l.). *Osnovna stran*. Najdeno 1. oktobra 2010 na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/>.
3. Ministrstvo za notranje zadeve. (b. l.). *Promet*. Najdeno 25. avgusta 2010 na spletnem naslovu http://www.mnz.gov.si/si/mnz_zasvas/promet/
4. Statistični urad Republike Slovenije. (2008). Standardna klasifikacija dejavnosti. Najdeno 2. septembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/klasje/tabela.aspx?cvn=4978>.
5. Statistični urad Republike Slovenije. (2009). *Posedovanje izbranih dobrin glede na tip gospodinjstva v Sloveniji leta 2008*. Najdeno 2. septembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp>.
6. Statistični urad Republike Slovenije. (b. l.a). *Cestna vozila v Sloveniji konec leta 2009 glede na vrsto vozila in statistično regijo*. Najdeno 2. septembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp>.
7. Statistični urad Republike Slovenije. (b. l.b). *Povprečne mesečne plače in indeksi povprečnih mesečnih plač po dejavnostih v Sloveniji (junij 2010)*. Najdeno 2. septembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp>.
8. Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj. (2010, marec). *Pomladanska napoved gospodarskih gibanj 2010*. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
9. Zlobec, M. (2010, 26. oktober). *Transport Slovenija 2009*. Najdeno 27. oktobra 2010 na spletnem naslovu http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?ID=3503

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Anketa.....	1
Priloga 2: Rezultati ankete	3
Priloga 3: Cenik storitev podjetja Avtoservis Fiksit, Denis Planinšek, s. p.....	7
Priloga 4: Seznam potrebne opreme in stroškov prenove poslovnih prostorov	8
Priloga 5: Izračun kosmatega dobička in dobička iz poslovanja za prvih 5 let poslovanja	8
Priloga 6: Predvideni povprečni mesečni stroški podjetja Fiksit	8
Priloga 7: Vrednost celotnega materiala na zalogi, dobavitelji in dobavni roki	9
Priloga 8: Organizacijska struktura podjetja	9
Priloga 9: Potek delovnega dne v podjetju Fiksit.....	10
Priloga 10: Terminski načrt.....	11
Priloga 11: Predračun izkaza poslovnega izida za prvih 5 let poslovanja v EUR	12
Priloga 12: Predračun bilance stanja za prvih 5 let poslovanja v EUR.....	13
Priloga 13: Predračun izkaza denarnih tokov.....	13
Priloga 14: Maksimalne kapacitete avtoservisa Fiksit z vidika posamezne storitve v prvem letu poslovanja	14
Priloga 15: Bilanca	16
Priloga 16: Projekcije	17
Priloga 17: Kazalniki.....	21
Priloga 18: Simulacije	25

Priloga 1: Anketa

Pozdravljeni,
sem študentka Ekonomske fakultete v Ljubljani in za diplomsko nalogo izdelujem poslovni načrt za avtoservis. Prosim vas, da rešite anketo, ki je pred vami, saj mi bodo vaši iskreni odgovori v veliko pomoč pri izdelavi diplomske naloge. Anketa je anonimna, rezultati pa bodo uporabljeni le v okviru te diplomske naloge.

Pri vsakem vprašanju obkrožite le en odgovor, razen, če je zahtevano drugače.

1. Spol:

- Moški
- Ženski

2. Starost:

- 18–28 let
- 29–39 let
- 40–50 let
- 51–61 let
- 62 let in več

3. Končana stopnja izobrazbe:

- Osnovna šola.
- Poklicna ali srednja šola.
- Visoka šola ali univerza.
- Magisterij.
- Doktorat.

4. Mesečni dohodek vašega gospodinjstva:

- Do 1000 EUR.
- Od 1000 do 2000 EUR.
- Od 2000 do 3000 EUR.
- Nad 3000 EUR.

5. Koliko avtomobilov imate v vašem gospodinjstvu?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4 ali več.

6. Starost vašega vozila (tistega, ki ga imate v lasti in ga največ uporabljate):

- Do 5 let.
- Od 5 do 10 let.
- Od 10 do 20 let.
- Nad 20 let.

7. Znamka vašega avtomobila:

- Alfa Romeo
- Audi
- BMW
- Citroen
- Chevrolet
- Daewoo
- Daihatsu
- Fiat
- Ford
- Honda
- Hyundai
- Kia
- Lancia
- Mazda
- Mercedes-Benz
- Mitsubishi
- Nissan
- Opel
- Peugeot
- Renault
- Subaru
- Saab
- Seat
- Suzuki
- Škoda
- Toyota
- Volvo
- Volkswagen
- Drugo _____

8. Kolikokrat na leto odpeljete vaš avto na servis?

- Manj kot 1x letno.
- 1 x letno.
- 2–3 x letno.
- Več kot 3 x letno.

9. Kdo vam servisira vaše vozilo?

- Pooblaščen serviser.
- Nepooblaščen serviser.
- Sorodnik/prijatelj/znanec.
- Sam.
- Svojega vozila ne servisiram.

10. Koliko po navadi plačate za 1 redni servis svojega avtomobila?

- Manj kot 200 EUR.
- Od 200 do 300 EUR.
- Od 300 do 400 EUR.
- Nad 400 EUR.

11. Določite pomembnost dejavnikov, ki vplivajo na vašo izbiro avtoservisa:

	Sploh ne vpliva = 1			Zelo vpliva = 5	
Lokacija servisa	1	2	3	4	5
Cena storitev	1	2	3	4	5
Delovni čas servisa	1	2	3	4	5
Prijaznost in ustrežljivost serviserja	1	2	3	4	5
Kakovost storitve	1	2	3	4	5
Pooblaščen/ nepooblaščen serviser	1	2	3	4	5
Priporočilo prijatelja/ znanca	1	2	3	4	5
Možnost izbire nadomestnih delov (original, substitut)	1	2	3	4	5
Možnost nadomestnega vozila	1	2	3	4	5

12. Kaj na vašem avtoservisu najbolj pogrešate (možnih je več odgovorov)?

- Možnost prevoza domov.
- Prezem avtomobila na dogovorjenem mestu.
- Možnost nadomestnega vozila.
- Prijaznost osebja.
- Možnost plačila na obroke.
- Udoben prostor, kjer bi počakali na avto (pri manj zahtevnih popravilih).
- Daljši delovni čas.
- Podrobnejšo razlago o menjavi posameznega dela.
- Možnost izbire nadomestnih delov – original, substitut, rabljeno.
- Ničesar.
- Drugo _____

13. Katere storitve si bi poleg servisa še želeli na isti lokaciji ali v bližini (možnih je več odgovorov)?

- Ličarsko in kleparsko delavnico.
- Menjavo pnevmatik.
- Električna popravila.
- Optično nastavitev podvozja.
- Avtopralnico in poliranje vozil.
- Popravilo in menjavo vetrobranskih stekel in oken.
- Naknadno vgrajevanje delov in dodatne opreme.
- Trgovino novih ali rabljenih vozil.
- Restavracijo ali bife.
- Drugo _____

14. Na kakšen način po navadi izberete avtoservis?

- Glede na priporočila prijateljev in znancev.
- Servis poiščem v telefonskem imeniku ali na internetu.
- Oglas zasledim v časopisu ali reviji.
- Oglas zasledim na televiziji ali radiu.
- Oglas vidim ob cesti.
- Avto že nekaj let vozim vedno k istemu serviserju

Priloga 2: Rezultati ankete

1. Spol

Skupaj	Moški	Ženske
77	63	14

2. Starost

Leta	Skupaj	Moški	Ženske
18–28	48	36	12
29–39	17	16	1
40–50	6	5	1
51–61	6	6	0
62+	0	0	0

3. Končana stopnja izobrazbe

	Skupaj	Moški	Ženske
Osnovna šola	4	4	0
Poklicna ali srednja šola	52	43	9
Visoka šola ali univerza	19	15	4
Magisterij	2	1	1
Doktorat	0	0	0

4. Mesečni dohodek gospodinjstva

	Skupaj	Moški	Ženske
Do 1000 EUR	28	22	6
Od 1000 do 2000 EUR	22	20	2
Od 2000 do 3000 EUR	18	16	2
Nad 3000 EUR	9	5	4

5. Število avtomobilov v gospodinjstvu

	Skupaj	Moški	Ženske
1	27	23	4
2	26	23	3
3	14	10	4
4 ali več	10	17	3

6. Starost vozila

	Skupaj	Moški	Ženske
Do 5 let	14	10	4
Od 5 do 10 let	31	26	5
Od 10 do 20 let	32	27	5
Nad 20 let	0	0	0

7. Znamka vozila

	Skupaj	Moški	Ženske
Alfa Romeo	2	2	0
BMW	2	1	1
Citroen	7	5	2
Fiat	4	4	0
Ford	7	6	1
Honda	1	1	0
Hyundai	2	1	1
Kia	4	4	0
Mercedez-Benz	1	1	0
Mitsubishi	3	3	0
Nissan	5	5	0
Opel	3	3	0
Peugeot	1	1	0
Renault	17	12	5
Seat	1	0	1
Škoda	1	1	0
Toyota	6	5	1
Volvo	2	2	0
Volkswagen	5	5	0
Drugo	3	1	2

8. Letni obisk servisa

	Skupaj	Moški	Ženske
Manj kot 1 x letno	9	5	4
1 x letno	28	23	5
2-3 x letno	33	28	5
Več kot 3 x letno	7	7	0

9. Serviser avtomobila

	Skupaj	Moški	Ženske
Pooblaščen serviser	29	22	7
Nepooblaščen serviser	18	14	4
Sorodnik/prijatelj/ znanec	19	18	1
Sam	10	9	1
Vozila ne servisiram	1	0	1

10. Znesek rednega servisa

	Skupaj	Moški	Ženske
Manj kot 200 EUR	54	46	8
Od 200 do 300 EUR	18	13	5
Od 300 do 400 EUR	3	2	1
Nad 400 EUR	2	2	0

11. Dejavniki, ki vplivajo na izbiro avtoservisa

SKUPAJ	1 (sploh ne vpliva)	2	3	4	5 (zelo vpliva)
Lokacija servisa	16	8	19	14	20
Cena storitve	3	7	6	17	44
Delovni čas	10	6	18	25	18
Prijaznost in ustrežljivost serviserjev	0	3	10	27	37
Kakovost storitve	0	0	0	11	66
Pooblaščen/nepooblaščen serviser	21	6	25	11	14
Priporočilo prijatelja/znanca	5	6	23	30	13
Možnost izbire nadomestnih delov	5	4	14	21	33
Možnost nadomestnega vozila	18	4	22	18	15

MOŠKI	1 (sploh ne vpliva)	2	3	4	5 (zelo vpliva)
Lokacija servisa	14	7	16	10	16
Cena storitve	3	4	5	16	35
Delavni čas	8	3	15	20	17
Prijaznost in ustrežljivost serviserjev	0	1	8	21	33
Kakovost storitve	0	0	0	6	57
Pooblaščen/nepooblaščen serviser	17	4	21	8	13
Priporočilo prijatelja/znanca	4	6	18	23	12
Možnost izbire nadomestnih delov	5	4	11	13	30
Možnost nadomestnega vozila	16	4	19	11	13

ŽENSKE	1 (sploh ne vpliva)	2	3	4	5 (zelo vpliva)
Lokacija servisa	2	1	3	4	4
Cena storitve	0	3	1	1	9
Delavni čas	2	3	3	5	1
Prijaznost in ustrežljivost serviserjev	0	2	2	6	4
Kakovost storitve	0	0	0	5	9
Pooblaščen/nepooblaščen serviser	4	2	2	3	1
Priporočilo prijatelja/znanca	1	0	0	7	1
Možnost izbire nadomestnih delov	0	0	0	8	3
Možnost nadomestnega vozila	2	0	0	7	2

12. Kaj anketiranci na avtoservisu najbolj pogrešajo

	Skupaj	Moški	Ženske
Možnost prevoza domov	15	11	4
Možnost prevzema avtomobila na dog. mestu	9	8	1
Možnost nadomestnega vozila	22	18	4
Prijaznost osebja	15	14	1
Možnost plačila na obroke	14	12	2
Udoben prostor, kjer bi počakali na vozilo	21	16	5
Daljši delovni čas	16	11	5
Podrobnejšo razlago o menjavi posameznega dela vozila	22	17	4
Možnost izbire nadomestnih delov	17	15	1
Ničesar	10	8	1
Drugo	1	1	0

13. Katere storitve bi si poleg servisa še želeli

	Skupaj	Moški	Ženske
Ličarsko in kleparsko delavnico	18	14	4
Menjavo pnevmatik	20	16	4
Električna popravila	23	21	2
Optično nastavitvev podvozja	17	15	2
Avtopralnico in poliranje vozil	15	11	4
Popravilo in menjavo vetrobranskih stekel in oken	10	8	2
Naknadno vgrajevanje delov in dodatne opreme	17	14	3
Trgovino novih ali rabljenih vozil	9	6	3
Restavracija ali bife	22	19	3
Ničesar	10	5	3
Drugo	1	1	0

14. Kako izberejo avtoservis

	Skupaj	Moški	Ženske
Glede na priporočila prijateljev in znancev	28	24	4
Servis poiščem v telefonskem imeniku ali na internetu	4	3	1
Oglas zasledim v časopisu ali reviji	0	0	0
Oglas zasledim na televiziji ali radiu	0	0	0
Oglas vidim ob cesti	1	0	1
Avto že nekaj let vozim k istemu serviserju	44	36	8

Priloga 3: Cenik storitev podjetja Avtoservis Fiksit, d. o. o.

STORITEV	PREDVIDENE URE DELA	EUR (brez DDV)
Ura dela	1	35
Diagnostika vozila		20
Kontrola zavor		20
Menjava blažilnika	1,5	
Menjava črpalk	3	
Menjava električnih komponent	1–2	
Menjava homokinetičnega zgloba	2	
Menjava izpušnih cevi	1–3	
Menjava jermenov	3–4	
Menjava kompresorja klime	3	
Menjava končnika	1	
Menjava korita olja	2–3	
Menjava ležajev	2	
Menjava manšete	1	
Menjava menjalnika in sklopke	6	
Menjava motorja		250
Menjava olja in oljnega filtra	0,5	
Menjava rok	1	
Menjava tesnila glave		230
Menjava zavornih cilindrov	2	
Menjava zavornih čeljusti	2	
Menjava zavornih kolutov	2	
Menjava zavornih ploščic	1	
Menjava žarnice		5
Nastavitev in čiščenje zavor	0,5	
Priprava na tehnični pregled (nastavitev luči, pregled luči, pregled zavor, pregled zračnosti podvozja, pregled vzmetenja)		25
Redni servis (menjava filtrov, menjava olja motorja in menjalnika, menjava svečk, pregled podvozja, pregled luči, preverjanje tlaka v pnevmatikah, mazanje gibljivih delov)		120
Servis klime (pregled klime in filtrov, polnjenje klime)		50
Servis motorja (menjava olja in filtrov)		75
Potrošni material		4
Menjava akumulatorja		10
Menjava in centriranje pnevmatik – osebno vozilo, navadna platišča	4	30
Menjava in centriranje pnevmatik – terensko vozilo, dostavno vozilo, navadna platišča	4	35
Dodatek za aluminijasta platišča		5
Menjava pnevmatik	1	5
Centriranje pnevmatik	1	5

Priloga 4: Seznam potrebne opreme in stroškov prenove poslovnih prostorov

Dvigalo za avtomobile.....	3.000 EUR
Pohištvo za čakalnico in pisarno.....	2.500 EUR
Računalnik.....	900 EUR
Orodje.....	600 EUR
Blagajna.....	200 EUR
Stroški dela pri prenovi (beljenje, montaža dvigala ...)	800 EUR
Stroški postavitve računalnika in izdelava spletne strani.....	1.000 EUR
Skupaj	9.000 EUR

Priloga 5: Izračun kosmatega dobička in dobička iz poslovanja za prvih 5 let poslovanja

	2012	2013	2014	2015	2016
Prihodki iz poslovanja	193.183	222.160	244.376	256.595	269.425
Proizvajalni stroški	136.770	146.364	175.687	180.642	189.241
Amortizacija	1.420	1.520	1.070	1.270	2.170
Kosmati dobiček iz prodaje	54.993	74.276	67.620	74.683	78.014
Stroški prodaje	32.172	38.112	40.124	42.010	45.595
Stroški uprave	27.000	27.600	27.600	30.600	30.600
Dobiček iz poslovanja	-4.179	8.564	-104	2.073	1.819

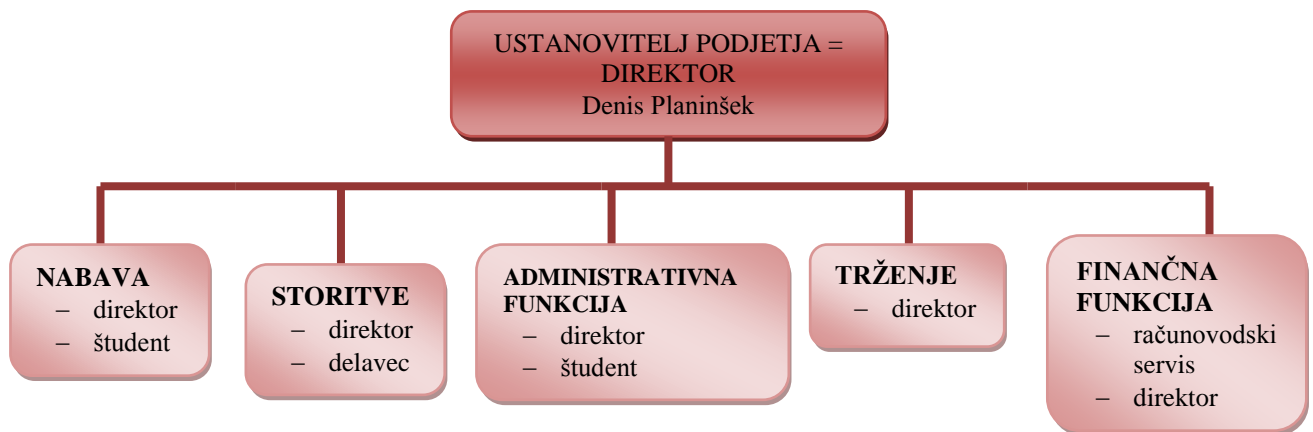
Priloga 6: Predvideni povprečni mesečni stroški podjetja Fiksit, d. o. o.

Fiksni stroški (EUR)		Variabilni stroški (EUR)	
Najemnina	2.500	Reklama	50
Strošek vzdrževanja	500	Stroški materiala	2.600
Študentski servis	400	Obleka in obutev	45
Pralnica	60		
Plača direktorja in delavca	3.500		
Računovodski servis	250		
Kava za kavni aparat	40		
Skupaj (EUR/mesec)	7.250	Skupaj (EUR/mesec)	2.695

Priloga 7: Vrednost celotnega materiala na zalogi, dobavitelji in dobavni roki

Material	Količina	Cena	Vrednost (EUR)	Dobavitelj	Dobavni rok
Motorno olje Castrol 10W-40	208 l	6,73 EUR /l	1.400	Motornaolja.com	1–3 dni
Motorno olje Castrol 5W-40	60 l	8,33 EUR /l	500	Motornaolja.com	1–3 dni
Mazalna mast			30	Trgovina Ist	0 dni
Hladilna tekočina	50 l	3,5 EUR /l	175	Masterplast, d. o. o.	5–7 dni
Čistilo za vetrobransko steklo	50 l	1,34 EUR /l	67	Masterplast, d. o. o.	5–7 dni
Plin za klimo	12 kg	13 EUR /kg	156	Koch, d. o. o.	po dog.
Zavorno olje	14 l		68	Evro olja, d. o. o.	1–3 dni
Razni filtri	20 kom	8,57 EUR /kom	171	Trgovina Ist	0 dni
Žarnice	50 kom	2 EUR /kom	100	Forch, d. o. o.	5–7 dni
Čistila			150	Forch, d. o. o.	5–7 dni
Skupaj			2.817		

Priloga 8: Organizacijska struktura podjetja



Priloga 9: Potek delovnega dne v podjetju Fiksit

Ura	Serviser 1	Serviser 2	Študent
8.00 – 9.00	Stranka od prejšnjega dne pride po avto – znesek plačila je znašal 800 EUR, zato se dogovori za plačilo v dveh obrokih	Sprejme stranko, naročeno na redni servis vozila; napotki stranke glede posebnosti vozila; stranka pride po avto ob 16.00; taksi odpelje stranko; serviser napiše delovni nalog	Pregleda pošto in pospravi pisarno
9.00 – 10.00	Pride nenaročena stranka – pokvaril se je motorček za brisalce; stranka želi na popravilo počakati v čakalnici	Razstavi sprejeti avto, da ugotovi, kaj je treba zamenjati; študentu naroči, kateri material naj prinese	Odide v trgovino po motorček in material
10.00 – 11.00	Zamenja pokvarjeni del v vozilu, izstavi račun in stranki vrne vozilo	Zamenja olje in tekočine; ko dobi material, zamenja tudi to	Prinese material
11.00 – 12.00	Pregleda seznam rednih servisov, ki so bili opravljeni pred približno letom dni, in strankam pošlje opomnik po elektronski pošti	Konča redni servis vozila	Pospravi delavnico; naroči taksi za stranko, ki pride ob 13.00
12.00	Malica	Malica	Odide domov
13.00 – 14.00	Pride nova naročena stranka za redni servis – serviser jo sprejme, napiše delovni nalog, se pogovori o posebnostih vozila in se dogovori, da bo avto popravljen ob 17.00; stranko odpelje taksi	Dokonča redni servis vozila; Pride nenaročena stranka, ki želi diagnostiko vozila, saj se ji med vožnjo na armaturni plošči prižiga neka lučka; serviser stranko prosi, da počaka v čakalnici	
14.00 – 15.00	Pregleda vozilo in odide po potrebni material za menjavo	Diagnosticira napako; stranki razloži, kaj je z avtom narobe; skupaj se določita za čas popravila; izstavi ji tudi račun	
15.00 – 16.00	Nadaljuje z delom	Pospravlja po delavnici; preveri zaloge; po naročilu sodelavca pregleda elektronsko pošto	
16.00 – 17.00	Nadaljuje z delom; tik pred 17.00 pride stranka po avto; serviser stranki razloži kaj je zamenjal, izstavi račun in vrne vozilo	Stranka od zjutraj pride po avto; serviser ji razloži, kaj je naredil, in jo opozori, da bo kmalu treba menjati zavore – dogovorita se za termin; izstavi račun in avto preda lastniku	
17.00	Odide domov	Odide domov	

Priloga 10: Terminski načrt

Aktivnosti	Julij 2011	Avg 2011	Sept 2011	Okt 2011	Nov 2011	Dec 2011	Jan 2012	Feb 2012	Mar 2012
Pregled poslovnega načrta	→								
Registracija podjetja		→							
Podpis najemniške pogodbe		→							
Nabava strojev in opreme			→						
Namestitev strojev in opreme			→						
Preizkus strojev in opreme			→						
Izdelava spletne strani					→				
Dobava potrošnega materiala						→			
Zaposlitev delavca						→			
Deljenje reklamnih letakov							→		
Pričetek poslovanja							→	→	→
Testiranje zadovoljstva strank							→	→	→

Priloga 11: Predračun izkaza poslovnega izida za prvih 5 let poslovanja v EUR

Leto	2012	2013	2014	2015	2016
PRIHODKI POSLOVANJA	193.183	222.160	244.376	256.595	269.425
PROIZVAJALNI STROŠKI	136.770	146.364	175.687	180.642	189.241
AMORTIZACIJA	1.420	1.520	1.070	1.270	2.170
<i>KOSMATI DOBIČEK IZ PRODAJE</i>	54.993	74.276	67.620	74.683	78.014
STROŠKI PRODAJE	32.172	38.112	40.124	42.010	45.595
STROŠKI UPRAVE	27.000	27.600	27.600	30.600	30.600
<i>DOBIČEK IZ POSLOVANJA</i>	-4.179	8.564	-104	2.073	1.819
PRIHODKI FINANCIRANJA	0	125	250	275	263
ODHODKI FINANCIRANJA	0	0	0	0	0
<i>DOBIČEK IZ REDNEGA DELOVANJA</i>	-4.179	8.689	146	2.348	2.082
IZREDNI PRIHODKI	0	0	0	0	0
IZREDNI ODHODKI	0	0	0	0	0
<i>DOBIČEK PRED DAVKI</i>	-4.179	8.689	146	2.348	2.082
DAVEK OD DOHODKA	0	902	29	470	416
<i>ČISTI DOBIČEK</i>	-4.179	7.787	117	1.879	1.665

Priloga 12: Predračun bilance stanja za prvih 5 let poslovanja v EUR

Leto	2011	2012	2013	2014	2015	2016
SREDSTVA	15.000	15.561	22.227	22.212	23.336	23.330
SREDSTVA (RAZEN DENARJA)	0	8.876	18.062	17.943	18.884	18.442
NEOPREDMETENA SREDSTVA	0	0	0	0	0	0
OPREDMETENA OSNOVNA SREDSTVA	0	5.580	4.560	3.490	3.220	5.550
FINANČNE NALOŽBE	0	0	10.000	10.000	12.000	9.000
TERJATVE IZ POSLOVANJA	0	1.375	1.581	2.533	1.743	1.971
ZALOGE MATERIALA/ TRGOVSKEGA BLAGA	0	1.921	1.921	1.921	1.921	1.921
ZALOGE PROIZVODOV	0	0	0	0	0	0
DENAR	15.000	6.685	4.165	4.268	4.453	4.888
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	15.000	15.561	22.227	22.212	23.336	23.330
KAPITAL	15.000	10.821	15.608	15.725	16.103	16.269
OSNOVNI KAPITAL	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
ZADRŽANI DOBIČEK	0	-4.179	608	725	1.103	1.269
DOLG	0	4.740	6.619	6.487	7.233	7.061
OBVEZNOSTI IZ FINANCIRANJA	0	0	0	0	0	0
OBVEZNOSTI IZ POSLOVANJA	0	4.740	6.619	6.487	7.233	7.061

Priloga 13: Predračun izkaza denarnih tokov

Leto	2011	2012	2013	2014	2015	2016
DENAR KONEC OBDOBJA	15.000	6.685	4.165	4.268	4.453	4.888
ČISTI DOBIČEK		-4.179	7.787	117	1.879	1.665
AMORTIZACIJA		1.420	1.520	1.070	1.270	2.170
POVEČANJE DOLGA		4.740	1.879	-132	746	-172
POVEČANJE KAPITALA (BREZ DOBIČKA)		0	-3.000	0	-1.500	-1.500
POVEČANJE SREDSTEV (BREZ DENARJA)		10.296	10.706	952	2.210	1.728
DENARNI TOK		-8.315	-2.520	103	184	436

Priloga 14: Maksimalne kapacitete avtoservisa Fiksit z vidika posamezne storitve v prvem letu poslovanja

	Jan	Feb	Mar	Apr	Maj	Jun	Jul	Avg	Sep	Okt	Nov	Dec	Skupaj
Max. št. ur dela	336	320	352	304	336	320	352	272	320	368	336	288	3.904
Redni Servis													
Ure dela enega servisa	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Max. št. opravljenih servisov	84	80	88	76	84	80	88	68	80	92	84	72	976
Prihodki na enoto (EUR)	219	219	219	219	219	219	219	219	219	219	219	219	219
Stroški na enoto (EUR)	81,70	81,70	81,70	81,70	81,70	81,70	81,70	81,70	81,70	81,70	81,70	81,70	81,70
Zasluzek na enoto (EUR)	137,30	137,30	137,30	137,30	137,30	137,30	137,30	137,30	137,30	137,30	137,30	137,30	137,30
Max. celotni zaslužek (EUR)	11.533,2	10.984	12.082,4	10.434,8	11.533,2	10.984	12.082,4	9.336,4	10.984	12.631,6	11.533,2	9.885,6	134.004,8
Zasluzek na uro dela (EUR)	34,33	34,33	34,33	34,33	34,33	34,33	34,33	34,33	34,33	34,33	34,33	34,33	34,33
Menjava pnevmatik													
Ure dela menjave štirih pnevmatik	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67
Max. št. menjav pnevmatik	501	477	525	453	501	477	525	405	477	549	501	429	5.826
Prihodki na enoto (EUR)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Stroški na enoto (EUR)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zasluzek na enoto (EUR)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Max. celotni zaslužek (EUR)	15.030	14.310	15.750	13.590	15.030	14.310	15.750	12.150	14.310	16.470	15.030	12.870	174.780
Zasluzek na uro dela (EUR)	44,73	44,73	44,73	44,73	44,73	44,73	44,73	44,73	44,73	44,73	44,73	44,73	44,73
Priprava avtomobila na tehnični pregled													
Ure dela priprave enega avtomobila	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Max. št. opravljenih priprav avtomobilov	336	320	352	304	336	320	352	272	320	368	336	288	3.904
Prihodki na enoto (EUR)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Stroški na enoto (EUR)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zasluzek na enoto (EUR)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Max. celotni zaslužek (EUR)	8.400	8.000	8.800	7.600	8.400	8.000	8.800	6.800	8.000	9.200	8.400	7.200	97.600
Zasluzek na uro dela (EUR)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Servis motorja													
Ure dela enega servisa	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2

Max. št. opravljenih servisov	168	160	176	152	168	160	176	136	160	184	168	144	1.952
Prihodki na enoto (EUR)	174	174	174	174	174	174	174	174	174	174	174	174	174
Stroški na enoto (EUR)	81,70	81,70	81,70	81,70	81,70	81,70	81,70	81,70	81,70	81,70	81,70	81,70	81,70
Zasluzek na enoto (EUR)	92,30	92,30	92,30	92,30	92,30	92,30	92,30	92,30	92,30	92,30	92,30	92,30	92,30
Max. celotni zaslužek (EUR)	15.506,4	14.768	16.244,8	14.029,6	15.506,4	14.768	16.244,8	12.552,8	14.768	16.983,2	15.506,4	13.291,2	180.169,6
Zasluzek na uro dela (EUR)	46,15	46,15	46,15	46,15	46,15	46,15	46,15	46,15	46,15	46,15	46,15	46,15	46,15
Servis klime													
Ure dela enega servisa	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Max. št. opravljenih servisov	336	320	352	304	336	320	352	272	320	368	336	288	3.904
Prihodki na enoto (EUR)	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Stroški na enoto (EUR)	10,40	10,40	10,40	10,40	10,40	10,40	10,40	10,40	10,40	10,40	10,40	10,40	10,40
Zasluzek na enoto (EUR)	39,60	39,60	39,60	39,60	39,60	39,60	39,60	39,60	39,60	39,60	39,60	39,60	39,60
Max. celotni zaslužek (EUR)	13.305,6	12.672	13.939,2	12.038,4	13.305,6	12.672	13.939,2	10.771,2	12.672	14.572,8	13.305,6	11.404,8	154.598,4
Zasluzek na uro dela (EUR)	39,60	39,60	39,60	39,60	39,60	39,60	39,60	39,60	39,60	39,60	39,60	39,60	39,60
Diagnostika vozila													
Ure dela ene diagnostike	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Max. št. opravljenih diagnostik	672	640	704	608	672	640	704	544	640	736	672	576	7.808
Prihodki na enoto (EUR)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Stroški na enoto (EUR)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zasluzek na enoto (EUR)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Max. celotni zaslužek (EUR)	13.440	12.800	14.080	12.160	13.440	12.800	14.080	10.880	12.800	14.720	13.440	11.520	156.160
Zasluzek na uro dela (EUR)	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Ostale mehanične storitve													
Ure dela na enoto	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Max. št. opravljenih ostalih storitev	336	320	352	304	336	320	352	272	320	368	336	288	3.904
Prihodki na enoto (EUR)	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
Stroški na enoto (EUR)	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43
Zasluzek na enoto (EUR)	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54
Max. celotni zaslužek (EUR)	18.144	17.280	19.008	16.416	18.144	17.280	19.008	14.688	17.280	19.872	18.144	15.552	210.816
Zasluzek na uro dela (EUR)	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54

Priloga 15: Bilanca

BILANCE	Izpis bilanc	Priprava za tisk																	
BILANCA STANJA																			
SREDSTVA	15000	11569	11832	14730	14901	14976	14581	12728	12594	14523	17334	17253	15561	15561	22227	22212	23336	23330	
SREDSTVA (RAZEN DENARJA)	0	11057	9503	9285	9115	9366	8430	8974	8433	8806	7515	7642	8876	8876	18062	17943	18884	18442	
NEOPREDMETENA SREDSTVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
OPREDMETENA OSNOVNA SREDS	0	6882	6763	6645	6527	6408	6290	6172	6053	5935	5817	5698	5580	5580	4560	3490	3220	5550	
FINANČNE NALOŽBE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10000	10000	12000	9000	
TERJATVE IZ POSLOVANJA	0	1918	900	945	1400	850	500	1100	800	1400	800	1000	1375	1375	1581	2533	1743	1971	
ZALOGE MATERIALA / TRGOVSKEC	0	2257	1840	1695	1189	2108	1640	1702	1580	1471	899	944	1921	1921	1921	1921	1921	1921	
ZALOGE PROIZVODOV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
DENAR	15000	512	2330	5445	5786	5609	6151	3755	4161	5717	9819	9611	6685	6685	4165	4268	4453	4888	
OBVEZNOSTI DO VIROV	15000	11569	11832	14730	14901	14976	14581	12728	12594	14523	17334	17253	15561	15561	22227	22212	23336	23330	
SREDSTEV	15000	8589	7624	9491	9973	9694	9790	8279	8006	8823	10894	12296	10821	10821	15608	15725	16103	16269	
KAPITAL	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	
OSNOVNI KAPITAL	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	
ZADRŽANI DOBIČEK	0	-6411	-7376	-5509	-5027	-5306	-5210	-6721	-6994	-6177	-4106	-2704	-4179	-4179	608	725	1103	1269	
DOLG	0	2980	4208	5239	4928	5282	4790	4450	4588	5700	6440	4957	4740	4740	6619	6487	7233	7061	
OBVEZNOSTI IZ FINANCIRANJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
OBVEZNOSTI IZ POSLOVANJA	0	2980	4208	5239	4928	5282	4790	4450	4588	5700	6440	4957	4740	4740	6619	6487	7233	7061	
IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA																			
PRIHODKI POSLOVANJA		12452	13976	17580	16183	18091	16420	14726	15220	17134	18961	16774	15666	193183	222160	244376	256595	269425	
PROIZVAJALNI STROŠKI		12236	10510	11022	11280	12123	11419	11184	10859	11676	12419	10691	11351	136770	146364	175687	180642	189241	
AMORTIZACIJA		118	118	118	118	118	118	118	118	118	118	118	118	1420	1520	1070	1270	2170	
KOSMATI DOBIČEK IZ PRODAJE		98	3347	6440	4784	5849	4883	3423	4243	5340	6424	5965	4197	54993	74276	67620	74683	78014	
STROŠKI PRODAJE		4259	2062	2323	2052	3879	2536	2685	2266	2273	2102	2313	3422	32172	38112	40124	42010	45595	
STROŠKI UPRAVE		2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	27000	27600	27600	30600	30600	
DOBIČEK IZ POSLOVANJA		-6411	-965	1867	482	-280	97	-1512	-273	817	2072	1402	-1475	-4179	8564	-104	2073	1819	
PRIHODKI FINANCIRANJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	125	250	275	263	
ODHODKI FINANCIRANJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
DOBIČEK IZ REDNEGA DELOVANJA		-6411	-965	1867	482	-280	97	-1512	-273	817	2072	1402	-1475	-4179	8689	146	2348	2082	
IZREDNI PRIHODKI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
IZREDNI ODHODKI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
DOBIČEK PRED DAVKI		-6411	-965	1867	482	-280	97	-1512	-273	817	2072	1402	-1475	-4179	8689	146	2348	2082	
DAVEK OD DOHODKA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	902	29	470	
ČISTI DOBIČEK		-6411	-965	1867	482	-280	97	-1512	-273	817	2072	1402	-1475	-4179	7787	117	1879	1665	
IZKAZ DENARNIH TOKOV																			
DENAR KONEC OBDOBJA	15000	512	2330	5445	5786	5609	6151	3755	4161	5717	9819	9611	6685	6685	4165	4268	4453	4888	
ČISTI DOBIČEK		-6411	-965	1867	482	-280	97	-1512	-273	817	2072	1402	-1475	-4179	7787	117	1879	1665	
AMORTIZACIJA		118	118	118	118	118	118	118	118	118	118	118	118	1420	1520	1070	1270	2170	
POVEČANJE DOLGA		2980	1228	1031	-312	355	-492	-341	139	1112	740	-1483	-217	4740	1879	-132	746	-172	
POVEČANJE KAPITALA (BREZ DOBIČKA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-3000	0	-1500	-1500	
POVEČANJE SREDSTEV (BREZ DENARJA)		11175	-1436	-100	-52	370	-819	663	-423	492	-1173	246	1352	10296	10706	952	2210	1728	
DENARNI TOK		-14488	1818	3116	340	-176	542	-2397	406	1556	4102	-208	-2926	-8315	-2520	103	184	436	

Priloga 16: Projekcije

PODATKI	Izpis podatkov												IME PODJETJA: Avtoservis Fiksit, d.o.o. SKUPINA: S 00.00																	
POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENIH V OBDOBJU													2			2			2			2			2			2		
ANALIZA RAZMERIJ DO DRŽAVE IZ NASLOVA DDV													2			2			3			3			3					
TERJATVE ZA DDV KONEC OBDOBJA	4009	1824	1979	1976	2510	2101	1983	1935	2099	2214	1910	2224	2224	2391	2432	2573	2772													
OBVEZNOSTI ZA DDV KONEC OBDOBJA	2490	2795	3516	3237	3618	3284	2945	3044	3427	3792	3355	3133	3133	3703	4073	4277	4490													
SALDO IZ NASLOVA DDV	1518	-971	-1537	-1261	-1108	-1183	-962	-1109	-1327	-1578	-1444	-909	-909	-1312	-1641	-1704	-1718													
NEOPREDMETENA SREDSTVA													Število enot:						1											
SKUPAJ NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
SKUPAJ AMORTIZACIJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
SKUPAJ POPRAVEK VREDNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
SKUPAJ NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
SKUPAJ NABAVE V OBDOBJU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
SKUPAJ VSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
NEOPREDMETENO SREDSTVO													Število enot:						1											
NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
AMORTIZACIJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
POPRAVEK VREDNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
NABAVE V OBDOBJU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
NEPREMIČNINE													Število enot:						1											
SKUPAJ NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
SKUPAJ AMORTIZACIJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
SKUPAJ POPRAVEK VREDNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
SKUPAJ NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
SKUPAJ NABAVE V OBDOBJU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
SKUPAJ VSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
NEPREMIČNINA													Število enot:						1											
NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
AMORTIZACIJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
POPRAVEK VREDNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
NABAVE V OBDOBJU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
OPREMA													Število enot:						7											
SKUPAJ NABAVNA VREDNOST	0	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7500	7500	8500	13000													
SKUPAJ AMORTIZACIJA	0	118	118	118	118	118	118	118	118	118	118	118	1420	1520	1070	1270	2170													
SKUPAJ POPRAVEK VREDNOSTI	0	118	237	355	473	592	710	828	947	1065	1183	1302	1420	2940	4010	5280	7450													
SKUPAJ NEODPISANA VREDNOST	0	6882	6763	6645	6527	6408	6290	6172	6053	5935	5817	5698	5580	4560	3490	3220	5550													
SKUPAJ NABAVE V OBDOBJU	0	7000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7000	500	0	1000	4500													
SKUPAJ VSTOPNI DDV	0	1400	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1400	100	0	200	900													
DVIGALO													Število enot:						3000											
NABAVNA VREDNOST	0	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000													
AMORTIZACIJA	0	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600	600	600	600	600													
POPRAVEK VREDNOSTI	0	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500	550	600	1200	1800	2400	3000													
NEODPISANA VREDNOST	0	2950	2900	2850	2800	2750	2700	2650	2600	2550	2500	2450	2400	1800	1200	600	0													
NABAVE V OBDOBJU	0	3000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3000	0	0	0	0													
POHIŠTVO													Število enot:						2500											
NABAVNA VREDNOST	0	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500													
AMORTIZACIJA	0	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	250	250	250	250	250													
POPRAVEK VREDNOSTI	0	21	42	63	83	104	125	146	167	188	208	229	250	500	750	1000	1250													
NEODPISANA VREDNOST	0	2479	2458	2438	2417	2396	2375	2354	2333	2313	2292	2271	2250	2000	1750	1500	1250													
NABAVE V OBDOBJU	0	2500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2500	0	0	0	0													
RAČUNALNIK													Število enot:						900											
NABAVNA VREDNOST	0	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900													
AMORTIZACIJA	0	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	450	450	0	0	0													
POPRAVEK VREDNOSTI	0	38	75	113	150	188	225	263	300	338	375	413	450	900	900	900	900													
NEODPISANA VREDNOST	0	863	825	788	750	713	675	638	600	563	525	488	450	0	0	0	0													
NABAVE V OBDOBJU	0	900	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	900	0	0	0	0													
ORODJE													Število enot:						600											
NABAVNA VREDNOST	0	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600													
AMORTIZACIJA	0	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120	120	120	120	120													
POPRAVEK VREDNOSTI	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100	110	120	240	360	480	600													
NEODPISANA VREDNOST	0	590	580	570	560	550	540	530	520	510	500	490	480	360	240	120	0													
NABAVE V OBDOBJU	0	600	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	600	0	0	0	0													
ORODJE													Število enot:						500											
NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500	500	500	500													
AMORTIZACIJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100	100	100	100													
POPRAVEK VREDNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100	200	300	400													
NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	400	300	200	100													
NABAVE V OBDOBJU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500	0	0	0													
ORODJE													Število enot:						1000											
NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1000	1000													
AMORTIZACIJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200	200													
POPRAVEK VREDNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200	400													
NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	800	600													
NABAVE V OBDOBJU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1000	0													
CENTRIRNI STROJ													Število enot:						4500											
NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4500													
AMORTIZACIJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	900													
POPRAVEK VREDNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	900													
NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3600													
NABAVE V OBDOBJU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4500													

FINANČNE NALOŽBE														Število enot: 1					
SKUPAJ NALOŽBE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10000	10000	12000	9000
SKUPAJ ZMANJŠANJE NALOŽB	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-10000	0	-2000	3000
SKUPAJ PREJETE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	125	250	275	263
VEZAVA DENARJA														Število enot: 1					
NALOŽBA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10000	10000	12000	9000
ZMANJŠANJE NALOŽBE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-10000	0	-2000	3000
PREJETE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	125	250	275	263
TERJATVE IZ POSLOVANJA														Število enot: 1					
SKUPAJ TERJATVE	0	400	900	945	1400	850	500	1100	800	1400	800	1000	1375	1375	1375	1581	1660	1743	1918
SKUPAJ ZMANJŠANJE TERJATEV	0	-400	-500	-45	-455	550	350	-600	300	-600	600	-200	-375	-1375	-1375	-206	-79	-83	-174
SKUPAJ PREJETE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TERJATVE ZARADI MOŽNOSTI PLAČILA NA OBROKE														Število enot: 1					
TERJATEV	0	400	900	945	1400	850	500	1100	800	1400	800	1000	1375	1375	1375	1581	1660	1743	1918
ZMANJŠANJE TERJATVE	0	-400	-500	-45	-455	550	350	-600	300	-600	600	-200	-375	-1375	-1375	-206	-79	-83	-174
PREJETE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZALOGE MATERIALA / TRGOVSKEGA BLAGA														Število enot: 1					
SKUPAJ VREDNOST ZALOGE MATI	0	2257	1840	1695	1189	2108	1640	1702	1580	1471	899	944	1921	1921	1921	1921	1921	1921	1921
MOTORNO OLJE		1514	1273	994	565	1476	971	1069	941	776	309	143	1431	1431	1431	1431	1431	1431	1431
MAST		30	28	25	23	20	18	15	13	10	8	5	3	3	3	3	3	3	3
HLADILNA TEKOČINA		49	63	70	84	28	168	84	126	77	70	133	49	49	49	49	49	49	49
ČISTILO ZA VETROBRAN		19	24	27	32	11	64	32	48	29	27	51	19	19	19	19	19	19	19
PLIN ZA KLIMO		156	156	156	156	117	156	13	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156
ZAVORNO OLJE		68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68
RAZNI FILTRI		171	86	171	86	171	86	171	86	171	86	171	86	86	86	86	86	86	86
ŽARNICE		100	67	34	100	67	34	100	67	34	100	67	34	34	34	34	34	34	34
ČISTILA		150	75	150	75	150	75	150	75	150	75	150	75	75	75	75	75	75	75
VREDNOST MATERIALA 1		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
KAPITAL														Število enot: 1					
SKUPAJ GIBANJE KAPITALA	15000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15000	-3000	0	-1500	-1500
POVEČANJE / ZMANJŠANJE KAPIT	15000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15000	0	0	0	0
DELITEV DOBIČKA															0	3000	0	1500	1500
OBVEZNOSTI IZ FINANCIRANJA														Število enot: 1					
SKUPAJ OBVEZNOSTI IZ FINANCIF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ ZMANJŠANJE OBVEZNOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ DANE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OBVEZNOST														Število enot: 1					
OBVEZNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DANE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OBVEZNOSTI IZ POSLOVANJA														Število enot: 1					
SKUPAJ OBVEZNOSTI IZ POSLOVA	0	2980	3237	3702	3667	4174	3607	3488	3479	4373	4862	3513	3831	3831	3831	4406	4846	5089	5343
SKUPAJ ZMANJŠANJE OBVEZNOS	0	-2980	-257	-465	35	-507	567	119	9	-894	-489	1349	-318	-3831	-3831	-575	-441	-242	-254
SKUPAJ DANE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OBVEZNOST DO DOBAVITELJEV														Število enot: 1					
OBVEZNOST	0	2980	3237	3702	3667	4174	3607	3488	3479	4373	4862	3513	3831	3831	3831	4406	4846	5089	5343
ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	0	-2980	-257	-465	35	-507	567	119	9	-894	-489	1349	-318	-3831	-3831	-575	-441	-242	-254
DANE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODKI POSLOVANJA / SPREMENLJIVI STROŠKI														Število enot: 7					
SKUPAJ PRIHODKI	0	12452	13976	17580	16183	18091	16420	14726	15220	17134	18961	16774	15666	193183	222160	244376	256595	269425	
SKUPAJ IZSTOPNI DDV	0	2490	2795	3516	3237	3618	3284	2945	3044	3427	3792	3355	3133	38637	44432	48875	51319	53885	
SKUPAJ STROŠKI MATERIALA	0	5016	5510	6022	6280	7123	6419	5594	5859	6676	7419	5691	6151	73760	84824	93307	97972	102871	
SKUPAJ STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ ZALOGE PROIZVODOV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ VSTOPNI DDV	0	1003	1102	1204	1256	1425	1284	1119	1172	1335	1484	1138	1230	14752	16965	18661	19594	20574	
REDNI SERVIS														Število enot: 1					
NETO PRODAJNA CENA		219,0	219,0	219,0	219,0	219,0	219,0	219,0	219,0	219,0	219,0	219,0	219,0	219,0	219,0	219,0	219,0	219,0	219,0
PRODANA KOLIČINA		25	28	31	27	35	31	27	25	30	32	30	27	348	400	440	462	485	
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		5475	6132	6789	5913	7665	6789	5913	5475	6570	7008	6570	5913	76212	87644	96408	101229	106290	
IZSTOPNI DDV		1095	1226	1358	1183	1533	1358	1183	1095	1314	1402	1314	1183	15242	17529	19282	20246	21258	
STROŠKI MATERIALA		2041	2286	2531	2205	2858	2531	2205	2041	2450	2613	2450	2205	28414	32676	35944	37741	39628	
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		408	457	506	441	572	506	441	408	490	523	490	441	5683	6535	7189	7548	7926	
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO														Število enot: 1					
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3
MOTORNO OLJE		33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7
CENA ENOTE MATERIALA		6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
OSTALE TEKOČINE		9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7
CENA ENOTE MATERIALA		2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
FILTRI		34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3
CENA ENOTE MATERIALA		8,6	8,6	8,6	8,6	8,6	8,6	8,6	8,6	8,6	8,6	8,6	8,6	8,6	8,6	8,6	8,6	8,6	8,6
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
POTROŠNI MATERIAL		4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
CENA ENOTE MATERIALA		4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

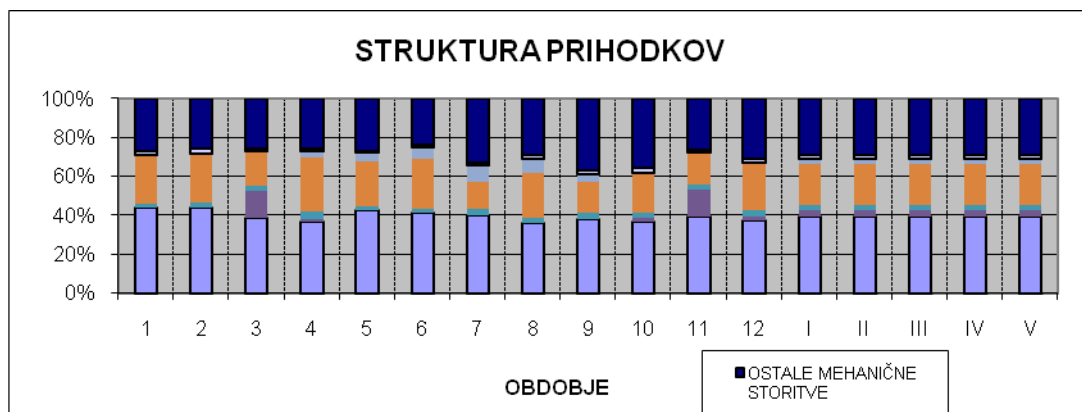
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			0	0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1			1	1	1	1	1
MENJAVA PNEVMATIK																			
NETO PRODAJNA CENA		30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0		30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
PRODANA KOLIČINA		0	0	80	10	0	0	0	0	0	10	80	10	190	219	240	252	265	
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		0	0	2400	300	0	0	0	0	0	300	2400	300	5700	6555	7211	7571	7950	
IZSTOPNI DDV		0	0	480	60	0	0	0	0	0	60	480	60	1140	1311	1442	1514	1590	
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
PRIPRAVA NA TEHNIČNI PREGLED																			
NETO PRODAJNA CENA		25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0		25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0
PRODANA KOLIČINA		10	15	20	23	18	15	17	16	19	23	15	19	210	242	266	279	293	
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		250	375	500	575	450	375	425	400	475	575	375	475	5250	6038	6641	6973	7322	
IZSTOPNI DDV		50	75	100	115	90	75	85	80	95	115	75	95	1050	1208	1328	1395	1464	
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
SERVIS MOTORJA																			
NETO PRODAJNA CENA		174,0	174,0	174,0	174,0	174,0	174,0	174,0	174,0	174,0	174,0	174,0		174,0	174,0	174,0	174,0	174,0	174,0
PRODANA KOLIČINA		18	20	18	26	24	24	12	20	16	22	16	22	238	274	301	316	332	
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		3132	3480	3132	4524	4176	4176	2088	3480	2784	3828	2784	3828	41412	47624	52386	55005	57756	
IZSTOPNI DDV		626	696	626	905	835	835	418	696	557	766	557	766	8282	9525	10477	11001	11551	
STROŠKI MATERIALA		1470	1633	1470	2123	1960	1960	980	1633	1306	1796	1306	1796	19433	22348	24582	25811	27102	
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		294	327	294	425	392	392	196	327	261	359	261	359	3887	4470	4916	5162	5420	
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7		81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7		81,7	81,7	81,7	81,7	81,7	81,7
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3		16,3	16,3	16,3	16,3	16,3	16,3
MOTORNO OLJE		33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7		33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7
CENA ENOTE MATERIALA		6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7		6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5		5	5	5	5	5	5
OSTALE TEKOČINE		9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7		9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7
CENA ENOTE MATERIALA		2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4		2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4		4	4	4	4	4	4
FILTRI		34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3		34,3	34,3	34,3	34,3	34,3	34,3
CENA ENOTE MATERIALA		8,6	8,6	8,6															

ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SERVIS KLIME																					
NETO PRODAJNA CENA		50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0
PRODANA KOLIČINA		0	0	0	10	15	20	25	24	12	0	0	0	106	122	134	141	148			
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		0	0	0	500	750	1000	1250	1200	600	0	0	0	5300	6095	6705	7040	7392			
IZSTOPNI DDV		0	0	0	100	150	200	250	240	120	0	0	0	1060	1219	1341	1408	1478			
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	104	156	208	260	250	125	0	0	0	1102	1268	1395	1464	1537			
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	21	31	42	52	50	25	0	0	0	220	254	279	293	307			
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1
PLIN		10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4
CENA ENOTE MATERIALA		13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DIAGNOSTIKA VOZILA																					
NETO PRODAJNA CENA		20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0
PRODANA KOLIČINA		10	20	10	10	10	10	15	20	23	14	15	167	192	211	222	233				
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		200	400	200	200	200	200	300	400	460	280	300	3340	3841	4225	4436	4658				
IZSTOPNI DDV		40	80	40	40	40	40	60	80	92	56	60	668	768	845	887	932				
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OSTALE MEHANIČNE STORITVE																					
NETO PRODAJNA CENA		97,0	97,0	97,0	97,0	97,0	97,0	97,0	97,0	97,0	97,0	97,0	97,0	97,0	97,0	97,0	97,0	97,0	97,0	97,0	97,0
PRODANA KOLIČINA		35	37	47	43	50	40	50	45	65	70	45	50	577	664	730	766	805			
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		3395	3589	4559	4171	4850	3880	4850	4365	6305	6790	4365	4850	55969	64364	70801	74341	78058			
IZSTOPNI DDV		679	718	912	834	970	776	970	873	1261	1358	873	970	11194	12873	14160	14868	15612			
STROŠKI MATERIALA		1505	1591	2021	1849	2150	1720	2150	1935	2795	3010	1935	2150	24811	28533	31386	32955	34603			
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		301	318	404	370	430	344	430	387	559	602	387	430	4962							

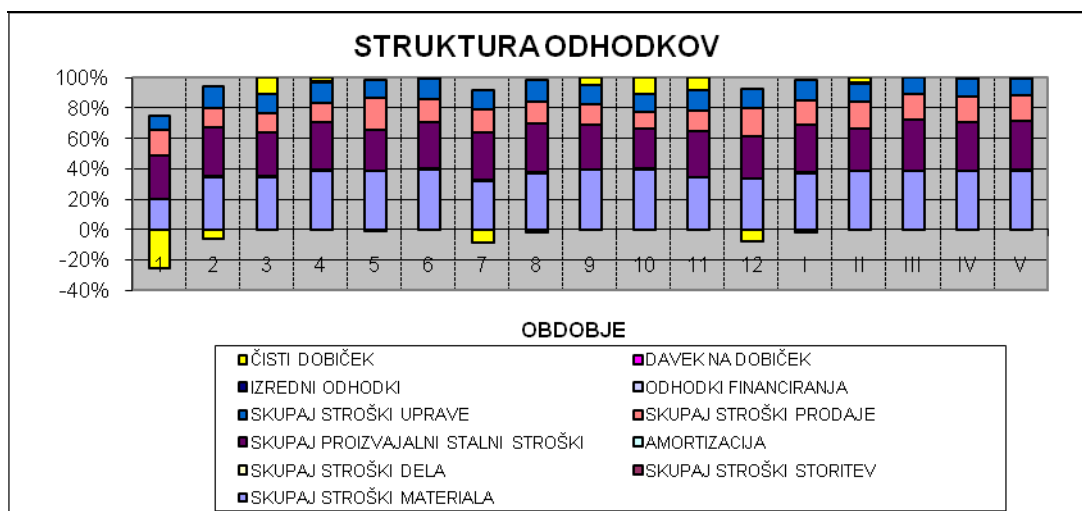
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PROIZVAJALNI STALNI STROŠKI																		
SKUPAJ PROIZVAJALNI STALNI STI	0	7220	5000	5000	5000	5000	5000	5590	5000	5000	5000	5200	63010	61540	82380	82670	86370	
SKUPAJ VSTOPNI DDV		704	260	260	260	260	260	278	260	260	260	260	3577	3283	1776	1834	1834	
STROŠEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
NAJEMNINA		2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	30000	30000	30000	30000	30000	
STROŠEK VZDRŽEVANJA		500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000	6600	7200	7500	7500	
NAKUP DELOVNE OBLEKE IN OBUITVE		420	0	0	0	0	0	90	0	0	0	0	510	220	360	300	300	
PRALNICA (DELOVNE OBLEKE)		60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720	720	720	720	720	
PLAČA DELAVCA 1		1500	1500	1500	1500	1500	2000	1500	1500	1500	1500	1700	18700	18700	24800	24800	24800	
ŠTUDENTSKI SERVIS		400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4800	4800	0	0	0	
STROŠKI DELA PRI PRENOVI		1800	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1800	0	0	0	0	
PLAČA DELAVCA 2		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	18700	18700	22400	
KAVA ZA KAVNI APARAT		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480	500	600	650	650	
STROŠKI PRODAJE																		
SKUPAJ STROŠKI PRODAJE	0	4259	2062	2323	2052	3879	2536	2685	2266	2273	2102	2313	3422	32172	38112	40124	42010	45595
SKUPAJ VSTOPNI DDV		852	412	465	410	776	507	537	453	455	420	463	684	6434	7622	8025	8402	9119
REKLAMA - OBESKI ZA KLJUČE		100	60	50	0	0	30	0	20	0	0	40	20	320	200	150	100	100
REKLAMA - LETAKI		0	50	0	0	50	0	0	50	0	0	50	50	250	300	250	200	200
NAKUP MATERIALA NA ZALOGI		3959	1952	2273	2052	3829	2506	2685	2196	2273	2052	2273	3352	31402	36112	39724	41710	43795
OBNOVA ZAVORNE STEZE		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1500	0	0	0
OBNOVA DVGALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1500
BLAGAJNA		200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200	0	0	0	0
STROŠKI UPRAVE																		
SKUPAJ STROŠKI UPRAVE	0	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	27000	27600	27600	30600	30600	
SKUPAJ VSTOPNI DDV		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600	720	720	840	840	
RAČUNOVODSKI SERVIS		250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3000	3600	3600	4200	4200	
PLAČA DIREKTORJA		2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	24000	24000	24000	26400	26400	
IZREDNI PRIHODKI																		
SKUPAJ IZREDNI PRIHODKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SKUPAJ VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
PRIHODEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
IZREDNI ODHODKI																		
SKUPAJ IZREDNI ODHODKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SKUPAJ VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
ODHODEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

Priloga 17: Kazalniki

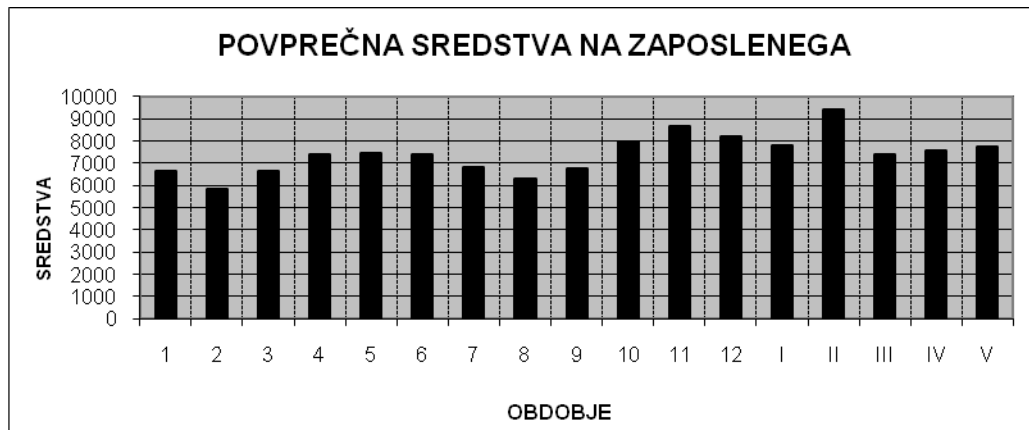
KAZALNIK	Izpis kazalnikov																	
CILJNE SPREMENLJIVKE																		
KAPITAL	15000	8589	7624	9491	9973	9694	9790	8279	8006	8823	10894	12296	10821	10821	15608	15725	16103	16269
DOBIČEK	0	-6411	-965	1867	482	-280	97	-1512	-273	817	2072	1402	-1475	-4179	7787	117	1879	1665
DENAR	15000	512	2330	5445	5786	5609	6151	3755	4161	5717	9819	9611	6685	6685	4165	4268	4453	4888
STRUKTURA PRIHODKOV (v %)																		
SKUPAJ PRIHODKI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
SKUPAJ PRIHODKI OD PRODAJE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	99,9	99,9	99,9	99,9
REDNI SERVIS	44,0	43,9	38,6	36,5	42,4	41,3	40,2	36,0	38,3	37,0	39,2	37,7	39,5	39,4	39,4	39,4	39,4	39,4
MENJAVA PNEVMATIK	0,0	0,0	13,7	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6	14,3	1,9	3,0	2,9	2,9	2,9	2,9
PRIPRAVA NA TEHNIČNI PREGLED	2,0	2,7	2,8	3,6	2,5	2,3	2,9	2,6	2,8	3,0	2,2	3,0	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7
SERVIS MOTORJA	25,2	24,9	17,8	28,0	23,1	25,4	14,2	22,9	16,2	20,2	16,6	24,4	21,4	21,4	21,4	21,4	21,4	21,4
SERVIS KLIME	0,0	0,0	0,0	3,1	4,1	6,1	8,5	7,9	3,5	0,0	0,0	0,0	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7
DIAGNOSTIKA VOZILA	1,6	2,9	1,1	1,2	1,1	1,2	1,4	2,0	2,3	2,4	1,7	1,9	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7
OSTALE MEHANIČNE STORITVE	27,3	25,7	25,9	25,8	26,8	23,6	32,9	28,7	36,8	35,8	26,0	31,0	29,0	29,0	28,9	28,9	28,9	28,9
PRIHODKI FINANCIRANJA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
IZREDNI PRIHODKI	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0



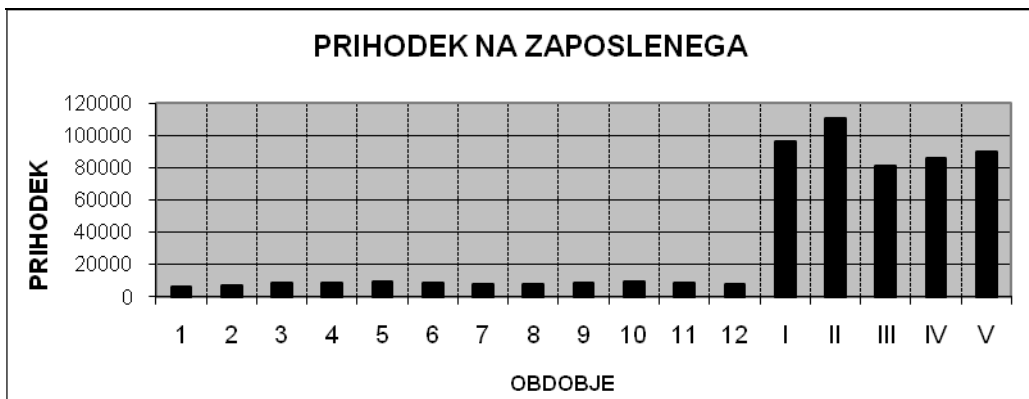
STRUKTURA ODHODKOV (v %)																		
SKUPAJ PRIHODKI		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
SKUPAJ STROŠKI MATERIALA		40,3	39,4	34,3	38,8	39,4	39,1	38,0	38,5	39,0	39,1	33,9	39,3	38,2	38,2	38,1	38,1	38,1
SKUPAJ STROŠKI STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
SKUPAJ STROŠKI DELA		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
AMORTIZACIJA		1,0	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,7	0,6	0,7	0,8	0,7	0,7	0,4	0,5	0,8
SKUPAJ PROIZVAJALNI STALNI STROŠKI		58,0	35,8	28,4	30,9	27,6	30,5	38,0	32,9	29,2	26,4	29,8	33,2	32,6	27,7	33,7	32,2	32,0
SKUPAJ STROŠKI PRODAJE		34,2	14,8	13,2	12,7	21,4	15,4	18,2	14,9	13,3	11,1	13,8	21,8	16,7	17,1	16,4	16,4	16,9
SKUPAJ STROŠKI UPRAVE		18,1	16,1	12,8	13,9	12,4	13,7	15,3	14,8	13,1	11,9	13,4	14,4	14,0	12,4	11,3	11,9	11,3
ODHODKI FINANCIRANJA		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
IZREDNI ODHODKI		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DAVEK NA DOBIČEK		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,2	0,2
ČISTI DOBIČEK		-51,5	-6,9	10,6	3,0	-1,5	0,6	-10,3	-1,8	4,8	10,9	8,4	-9,4	-2,2	3,5	0,0	0,7	0,6



POVPREČNA SREDSTVA NA ZAPOSLENEGA V OBDOBJU																	
POVPREČNA SREDSTVA NA ZAPOSLENEGA	6642	5850	6641	7408	7469	7389	6827	6331	6779	7964	8647	8204	7780	9447	7406	7591	7778



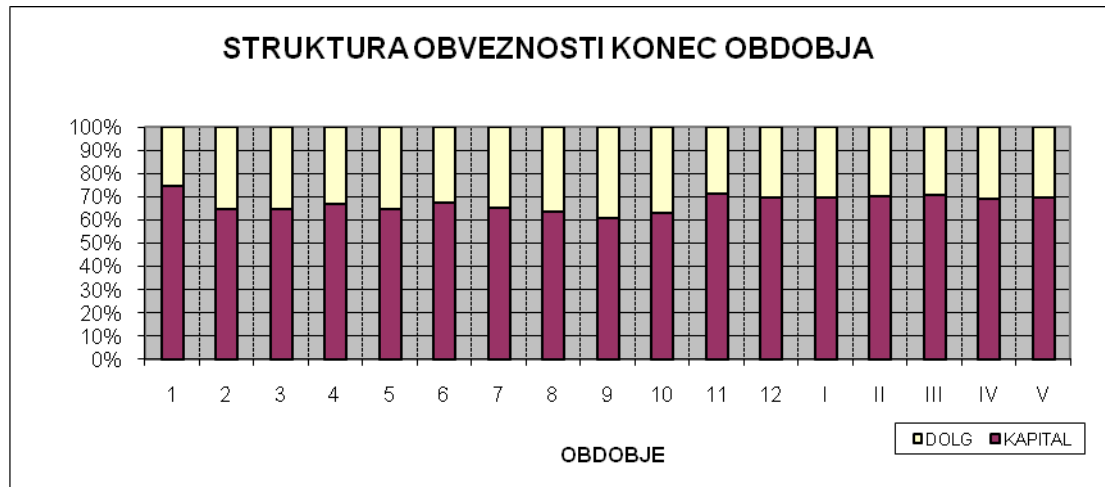
PRIHODEK NA ZAPOSLENEGA																	
PRIHODEK NA ZAPOSLENEGA	6226	6988	8790	8092	9046	8210	7363	7610	8567	9481	8387	7833	96592	111143	81542	85623	89896



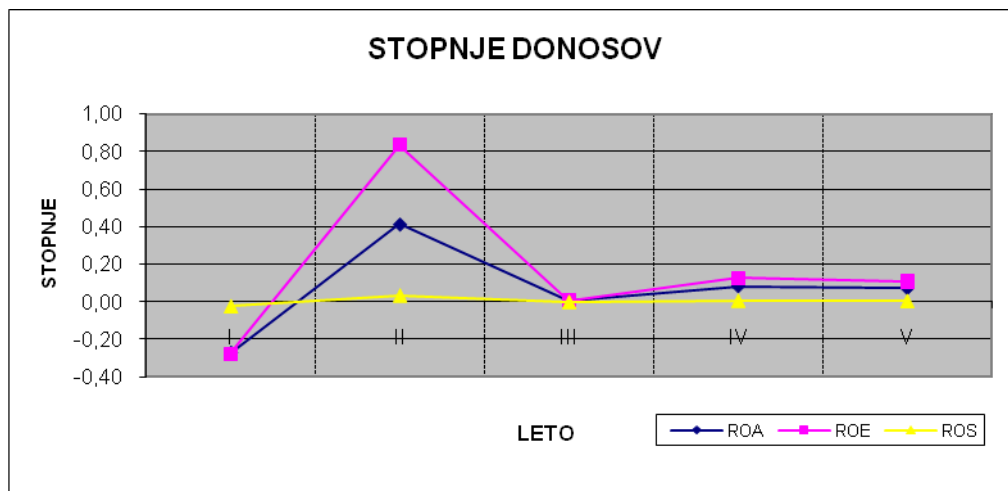
ČISTI DOBIČEK NA ZAPOSLENEGA																	
ČISTI DOBIČEK NA ZAPOSLENEGA	-3206	-482	933	241	-140	48	-756	-137	408	1036	701	-738	-2090	3893	39	626	555



STRUKTURA OBVEZNOSTI KONEC OBDOBJA (V%)																		
CELOTNE OBVEZNOSTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
KAPITAL		74,2	64,4	64,4	66,9	64,7	67,1	65,0	63,6	60,7	62,8	71,3	69,5	69,5	70,2	70,8	69,0	69,7
DOLG		25,8	35,6	35,6	33,1	35,3	32,9	35,0	36,4	39,3	37,2	28,7	30,5	30,5	29,8	29,2	31,0	30,3



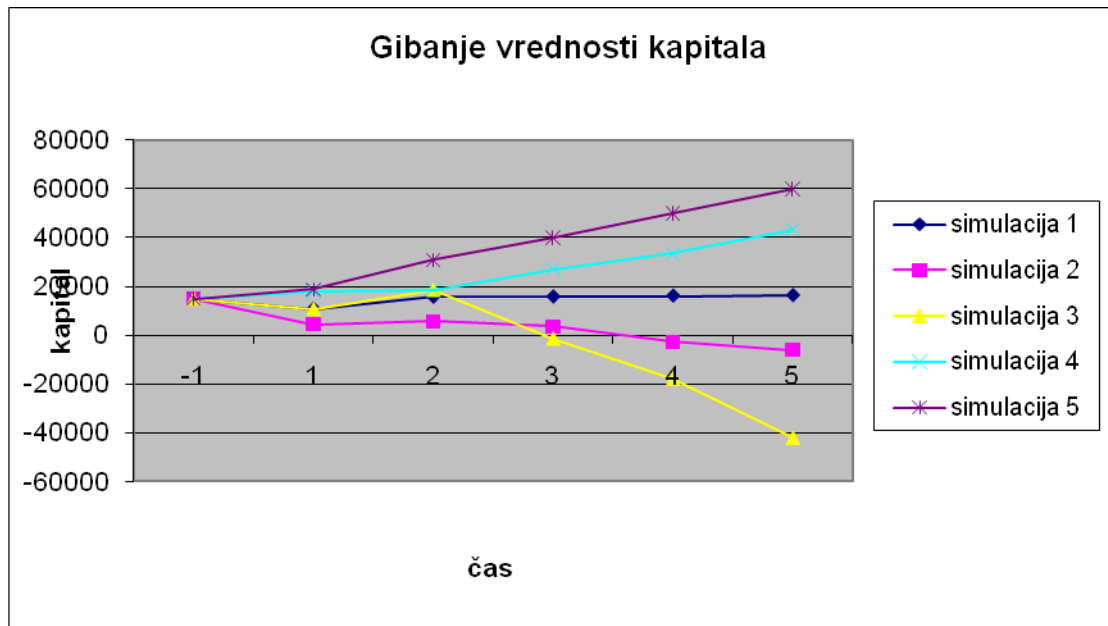
STOPNJE DONOSOV																		
ROA (ČISTI DOBIČEK / POVPREČNA SREDSTVA)	ROA	-5,79	-0,99	1,69	0,39	-0,22	0,08	-1,33	-0,26	0,72	1,56	0,97	-1,08	-0,27	0,41	0,01	0,08	0,07
ROE (ČISTI DOBIČEK / POVPREČNI KAPITAL)	ROE	-6,52	-1,43	2,62	0,59	-0,34	0,12	-2,01	-0,40	1,17	2,52	1,45	-1,53	-0,28	0,84	0,01	0,13	0,11
RETURN ON SALES (ČISTI DOBIČEK / PRIHODEK)	ROS	-0,51	-0,07	0,11	0,03	-0,02	0,01	-0,10	-0,02	0,05	0,11	0,08	-0,09	-0,02	0,04	0,00	0,01	0,01



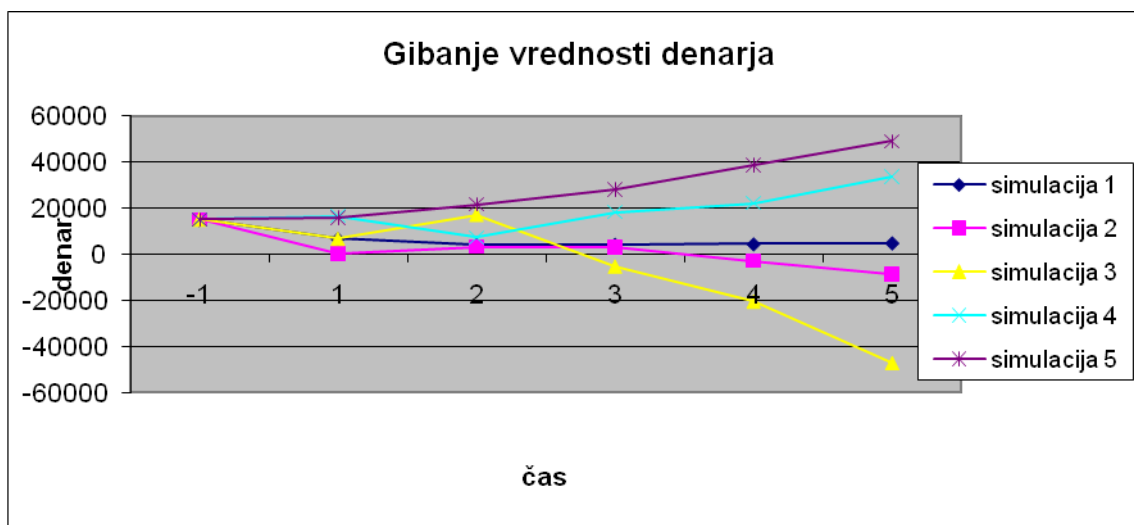
INTERNA STOPNJA DONOSA (IZ PODATKOV PO LETIH)													
INTERNA STOPNJA DONOSA	9,2%							0	I	II	III	IV	V
								-15000	0	3000	0	1500	17769

Priloga 18: Simulacije

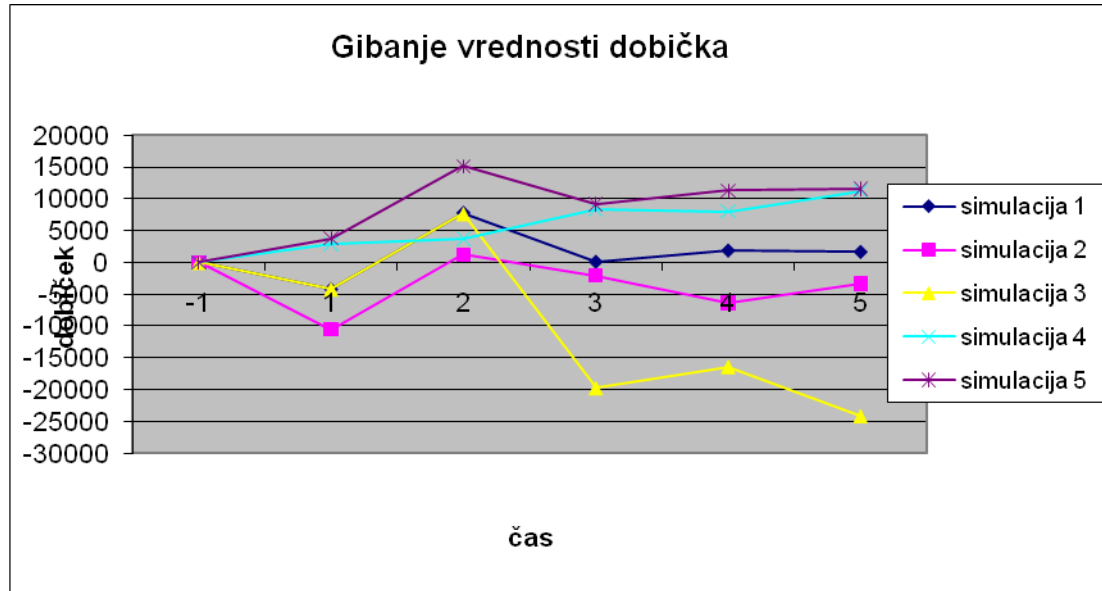
KAPITAL	Obdobje					
Številka sim	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	15000	10821	15608	15725	16103	16269
simulacija 2	15000	4456	5700	3644	-2737	-6094
simulacija 3	15000	10821	18508	-1246	-17636	-41807
simulacija 4	15000	17924	18653	26977	33518	43261
simulacija 5	15000	18781	30924	40053	49894	59995



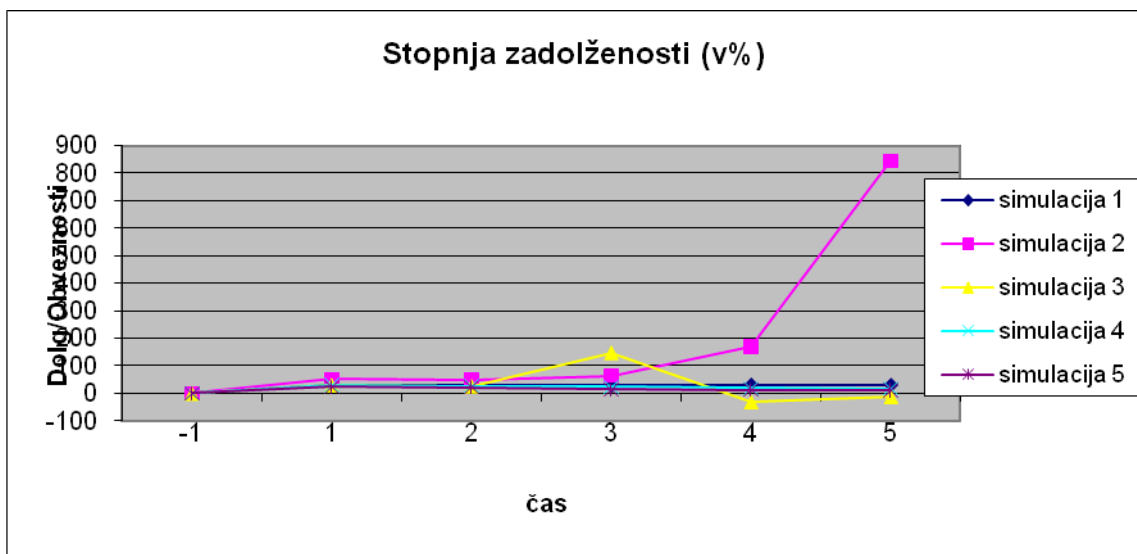
DENAR	Obdobje					
Številka sim	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	15000	6685	4165	4268	4453	4888
simulacija 2	15000	216	3233	2927	-2969	-8569
simulacija 3	15000	6685	17040	-5269	-20399	-46943
simulacija 4	15000	16536	7330	18282	22142	33561
simulacija 5	15000	15731	21591	28154	38553	48940



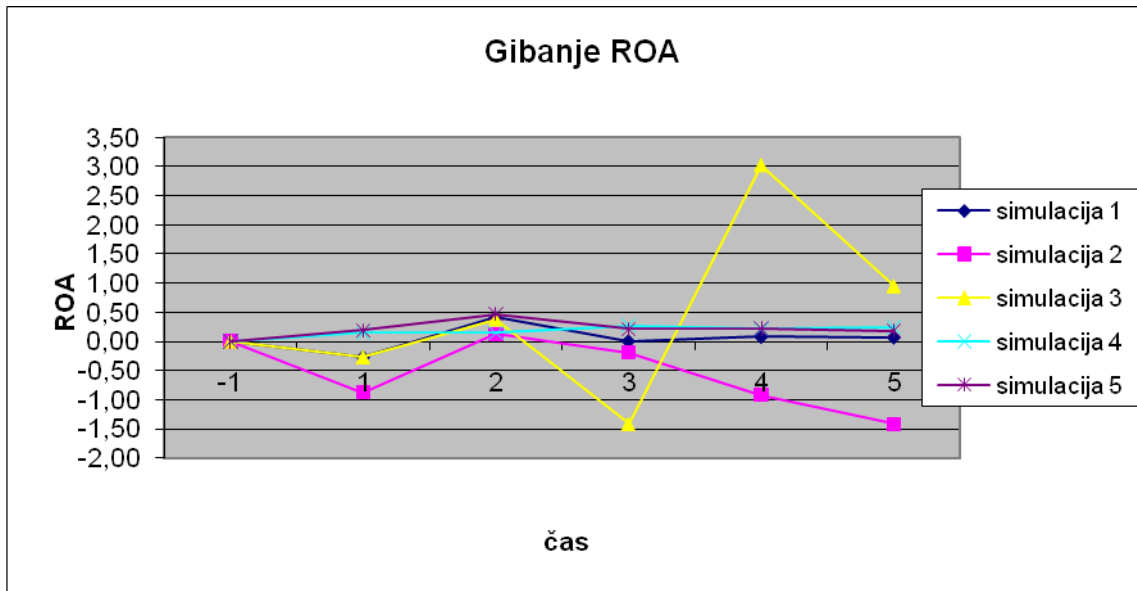
DOBIČEK	Obdobje					
Številka sim	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	0	-4179	7787	117	1879	1665
simulacija 2	0	-10544	1244	-2056	-6381	-3358
simulacija 3	0	-4179	7687	-19753	-16391	-24171
simulacija 4	0	2924	3729	8324	8041	11243
simulacija 5	0	3781	15144	9129	11341	11601



Dolg/Obvezn	Obdobje					
Številka sim	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	0	30	30	29	31	30
simulacija 2	0	51	50	64	170	844
simulacija 3	0	30	26	147	-30	-11
simulacija 4	0	29	27	24	18	17
simulacija 5	0	24	22	14	13	11



ROA	Obdobje					
Številka sim	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	0,00	-0,27	0,41	0,01	0,08	0,07
simulacija 2	0,00	-0,88	0,12	-0,19	-0,92	-1,42
simulacija 3	0,00	-0,27	0,38	-1,42	3,03	0,95
simulacija 4	0,00	0,14	0,15	0,27	0,21	0,24
simulacija 5	0,00	0,19	0,47	0,21	0,22	0,19



ROE	Obdobje					
Številka sim	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	0,00	-0,28	0,84	0,01	0,13	0,11
simulacija 2	0,00	-0,70	0,28	-0,36	-1,75	1,23
simulacija 3	0,00	-0,28	0,71	-1,07	13,16	1,37
simulacija 4	0,00	0,19	0,23	0,45	0,31	0,34
simulacija 5	0,00	0,25	0,88	0,30	0,29	0,24

