

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVNE ŠOLE

**POSLOVNI IN NASLEDSTVENI NAČRT V PODJETJU
ELEKROINŠTALACIJE IN TELEKOMUNIKACIJE BRANKO
KOROŠEC S.P.**

Ljubljana, september 2016

ROMAN KOROŠEC

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Roman Korošec, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Poslovni in nasledstveni načrt v podjetju Elektroinstalacije in telekomunikacije Branko Korošec s.p., pripravljenega v sodelovanju s svetovalko prof. dr. Matejo Drnovšek

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne

Podpis študenta: _____

KAZALO

UVOD.....	1
1 POVZETEK	2
1.1 „Elevator pitch“ za vašo poslovno priložnost.....	2
1.2 Kratek opis poslovne priložnosti	2
1.3 Konkurenčna prednost in strategija	2
1.4 Ciljni trgi in tržni segmenti.....	2
1.5 Ekonomika in dobičkonosnost.....	3
1.6 Vodstvena skupina in kadri	3
2 OPIS PODJETJA	4
2.1 Panoga podjetja.....	4
2.2 Podjetje	4
2.3 Proizvodi oziroma storitve podjetja.....	4
2.4 Poslovni model podjetja	5
2.5 Ime podjetja in blagovne znamke	6
2.6 Nasledstveni načrt.....	7
3 ANALIZA TRGA	8
3.1 Opredelitev potrebe, zaznane v tržni priložnosti	8
3.2 Kupci.....	8
3.3 Analiza ankete	8
3.4 Konkurenca.....	11
3.5 Obseg trga in trendi	12
4 UTEMELJITEV PRILOŽNOSTI	13
4.1 Utemeljitev priložnosti	13
4.2 Utemeljitev konkurenčne prednosti	13
4.3 Velikost tržnega deleža.....	14
5 NAČRT TRŽENJA	14
5.1 Izdelki in storitve (s poudarkom na trženjskem delu)	14
5.2 Cenovna strategija	14
5.3 Tržne poti.....	14
5.4 Trženjsko komuniciranje	15
5.5 Trženje storitev – trije P-ji (People, process, physical evidence)*	15
6 NAČRT PROIZVODNEGA ALI STORITVENEGA PROCESA .	16
6.1 Ključni faktorji poslovnega procesa	16

6.2	Izvedbeni proces	16
6.3	Potrebe po zaposlenih in delovni čas	17
6.4	Zunanji sodelavci in najeta podjetja	17
6.5	Pravna vprašanja in potrebna dovoljenja.....	17
7	DOLGOROČNA STRATEGIJA PODJETJA	17
7.1	Vizija in poslanstvo	17
7.2	Opredelitev merljivih ciljev za prvih 5 let poslovanja	18
8	VODSTVENA SKUPINA IN KADRI	18
8.1	Vodstvo podjetja.....	18
8.2	Ključni kadri.....	18
8.3	Politika zaposlovanja in nagrajevanja v podjetju	18
8.4	Organizacijska struktura.....	18
9	SPLOŠNI TERMINSKI PLAN.....	19
9.1	Ključne aktivnosti v prvem poslovnem letu.....	19
9.2	Terminski načrt.....	20
10	FINANČNI NAČRT	21
10.1	Prihodki in predpostavke za izračun: cena, količina	21
10.2	Variabilni stroški	21
10.3	Fiksni stroški	22
10.4	Točka preloma	22
10.5	Dobiček	22
10.6	Opredelitev opreme ter denarja, potrebnega za zagon poslovanja	23
10.7	Viri financiranja in deleži v podjetju.....	23
10.8	Analiza donosnosti	23
11	ANALIZA OBČUTLJIVOSTI.....	24
11.1	Kritična tveganja in problemi.....	24
11.2	Občutljivost dobička s spreminjanjem ključnega ali reprezentativnega proizvoda (simulacije).....	24
	SKLEP.....	25
	VIRI IN LITERATURA.....	26

UVOD

Eden od razlogov za izbiro teme zaključne strokovne naloge je v tem, da sem v podjetju Branko Korošec s.p. zaposlen že več kot 11 let. Glavni namen zaključne strokovne naloge je s pomočjo poslovnega načrta oceniti poslovno priložnost izvajanja meritev električnih instalacij.

Struktura poglavij poslovnega načrta je v skladu z veljavno predlogo za sestavo poslovnega načrta na Ekonomski fakulteti in v skladu z napotki priročnika za pripravo poslovnega načrta Osnove podjetništva (Drnovšek, M., Stritar, R. & Vahčič, A., 2004). Vsebinsko in oblikovno je zaključna naloga oblikovana v skladu z navodili za izdelavo zaključnih nalog na Ekonomski fakulteti.

Po vsaki izvedbi električnih instalacij, električne opreme, strojev in naprav, po spremembah, obnovah, popravilih in v zakonsko določenih terminih je treba preveriti ustreznost in kakovost električnih instalacij, njihovih lastnosti, varnosti, zanesljivosti in funkcionalnosti ter uporabe predpisanih gradbenih proizvodov (vgrajene električne instalacije) (Ministrstvo za infrastrukturo in prostor, 2013). Ponudba meritev in pregleda električnih instalacij je pogosto vključena v razpise elektroinštalacijskih del. Podjetje lahko meritve opravlja samo, lahko pa najame zunanje izvajalce. Če meritve opravljajo sami, potrebujejo osebo, ki izpolnjuje zakonsko določene zahteve. Trenutno meritve za podjetje opravlja zunanji izvajalec, z ustreznim poslovnim načrtom pa bi v podjetju začeli izvajati meritve sami.

Za izvajanje meritev je treba imeti potrdilo o opravljeni in pridobljeni poklicni kvalifikaciji. Skozi leta se je to preverjanje spreminjalo, predvsem zaradi prenehanja delovanja starega pravilnika o tehničnih normativih za NN električne inštalacije iz leta 1988 (Kos, 2016). Pri tem je začel delovati nov pravilnik o zahtevah za nizkonapetostne električne inštalacije v stavbah. Poleg opravljenega šolanja je treba imeti ustrezen merilni instrument, ki ga bomo kupili pri podjetju Metrel d.d., s katerim že zdaj sodelujemo.

Dular (2007, str. 18) meni, da je konkurenčnost na vseh segmentih postalo osnovno družbeno vodilo, ki se mu podrejajo vsi drugi dejavniki. Pri tem še posebej izstopajo prav zaposleni, ki so dejanski tvorec splošne poslovne uspešnosti. Tega se zavedamo tudi v našem podjetju in zato poizkušamo zaposlene spodbujati k pridobivanju novih znanj. Vindiš (2011) dodaja, da bo podjetje, ki ne omogoča izobraževanja svojih zaposlenih, za vedno zaviralo rast in razvoj podjetja. Z vsakim dodatnim znanjem zaposlenega se podjetju odpirajo nove možnosti in priložnosti za dodatni zaslužek. Z opravljanjem in pridobitvijo poklicne kvalifikacije NPK našega zaposlenega se nam bo odprla dodatna možnost in priložnost. Lahko bomo začeli izvajati in tržiti meritve električnih instalacij.

Poslovno priložnost smo preverili pri naših obstoječih strankah, ki smo jim poslali anketni vprašalnik. Za najboljše rezultate je treba imeti med 30 in 100 izpolnjenih anket (Livotov 2015). Prejeli smo 53 izpolnjenih vprašalnikov, ki smo jih predstavili v analizi.

1 POVZETEK

1.1 „Elevator pitch“ za vašo poslovno priložnost

Kompletna ponudba del stranki oziroma investitorju pomeni zelo veliko. Investitor se dogovarja samo z eno osebo, dela potekajo hitreje, manj je usklajevanj, cena izdelka oziroma storitve pa je lahko manjša. Prav zato v podjetju Branko Korošec s.p. strmimo k čim širši ponudbi storitev znotraj podjetja. Obsežno znanje zaposlenih in njihova zainteresiranost za nove izzive nam to lajša. Trenutni ponudbi izdelkov in storitev želimo dodati še izvedbo meritev električnih inštalacij. Investitor bo poročilo o opravljenih meritvah dobil hitreje, izvedba bo cenejša, poleg tega pa se ne bo treba dogovarjati z drugimi ponudniki.

1.2 Kratek opis poslovne priložnosti

Poslovno priložnost v podjetju vidimo predvsem v kupcih naših ostalih storitev. Že sedaj tržimo izvedbo meritev, vendar pa jih za nas opravlja zunanje podjetje. Meritve želimo izvajati sami in storitev tudi ponuditi na trgu.

1.3 Konkurenčna prednost in strategija

Dejavnost podjetja temelji na potrebah trga in kvalitetnemu opravljanju storitev. Temeljni faktorji, ki vplivajo na rast podjetja, so tradicija, strokovnost, hitra izvedba storitve, profesionalnost, upoštevanje dogovorjenih rokov izvedbe, celovitost ponudbe ipd. Z dobrim imenom, strokovnostjo in kvaliteto smo pridobili veliko rednih strank, ki so nas priporočile naprej. Izboljšanje kakovosti storitev se kaže v izobraževanju kadra in iskanju novih rešitev pri elektro materialu in tehnologiji. Vse zgoraj naštet lastnosti predstavljajo konkurenčne prednosti podjetja. Kot zelo pomembno ocenjujemo tudi zadovoljstvo svojih zaposlenih, saj se zavedamo, da bo podjetje le z zadovoljnimi zaposlenimi lahko uspešno tudi v prihodnje. S tem pa se ustvarja tudi prednost pred konkurenco. V mesecu juliju smo se na trgu predstavili tudi kot uradni zastopnik stikalne tehnike Berker. Zastopstvo ocenjujemo kot konkurenčno prednost, saj so naše cene stikal in vtičnic Berker lahko v sklopu storitvenih dejavnosti cenejše kot pri drugih ponudnikih.

1.4 Ciljni trgi in tržni segmenti

Podjetje deluje na celotnem območju Slovenije, nekoliko manj pa v tujini. V tujini smo bili prisotni predvsem na področju bivše Jugoslavije, kjer je podjetje že izvedlo nekaj

projektov. Ciljamo predvsem na večja podjetja z večjimi investicijami. Prav velika podjetja na območju Slovenije predstavljajo naše najboljše stranke. Predvsem v preteklih letih, ko skoraj ni bilo gradenj novih objektov, smo prevzeli tudi nekaj vzdrževanj v večjih trgovskih podjetjih. Opravimo tudi izdelavo del v manjšem obsegu, kot so obnove stanovanj, hiš, dograditve ipd.

1.5 Ekonomika in dobičkonosnost

Kosmati dobiček in dobiček iz poslovanja bosta v prvem mesecu negativna zaradi potrebnega šolanja zaposlenega za pridobitve ustrezne izobrazbe. Sprememba se vidi že takoj v drugem mesecu, ko začne dobiček naraščati. Pozitivni trend naraščanja se nadaljuje vse do konca petega leta. Glede likvidnosti ne pričakujemo težav, saj se tudi dohodki iz poslovanja povečujejo vsako leto.

Čisti dobiček začne strmo rasti v prvem letu, kar traja vse do drugega leta. Nato se nekoliko umiri in narašča nekoliko počasneje. Vse to je posledica hitre rasti prodaje storitev v prvem letu, pozneje pa se bo količina prodajanih storitev umirila in bo približno 50 meritev letno.

Donosnost prikazujemo s tremi kazalci: Stopnjo donosa na sredstva (v nadaljevanju ROA), donosnost lastniškega kapitala (v nadaljevanju ROE) in stopnjo donosa na prihodke (v nadaljevanju ROS). V prvem letu bo ROA 0,28, kar pomeni, da bomo za vsakih 100 € sredstev dosegli 28 € dobička. V drugem letu je stopnja donosa največja, in sicer 0,42, potem pa začne padati, vendar pa je konec petega leta še vedno 0,25. ROE bo v prvem letu 0,34, kar pomeni, da bo za vsakih 100 € kapitala 34 € dobička. Tudi tu je stopnja donosa v drugem letu najvišja in znaša 0,60. Padajoči trend donosa po kazalniku ROE pa se tudi tu nadaljuje vse do konca petega leta. ROS vseskozi narašča, ob koncu petega leta pa se ustavi na 0,25.

Stroški dela in amortizacija sta glavna stroška v podjetju skozi leta. Fiksni stroškov podjetje skozi leta nima, saj so vsi v podjetju že zdaj in se s trženjem dodatne storitve ne bodo spreminjali.

1.6 Vodstvena skupina in kadri

Podjetje Elektroinštalacije in telekomunikacije Branko Korošec s.p. je ustanovil Branko Korošec. Gre za družinsko podjetje, ki kljubuje vsem oviram že od leta 1991. Enako kot pravijo Siakas, Naaranoja, Vlachakis in Siakas (2014, str. 331–341) je podjetje gospodarsko krizo sprejelo kot priložnost in se je ni ustrašilo. Direktor, ki je moj brat, me je leta 2004 zaposlil najprej kot delavca, pozneje pa sem z izkušnjami pri vodenju in pridobivanju posla napredoval do pomočnika direktorja. Leta 2012 se je na mestu komercialistke zaposlila še bratova hčerka Tea, ki je v podjetju delala že v času študija in si nabrala izkušnje v upravljanju s financami, računovodstvom in kadrovanjem. V podjetju

imamo vsak svojo vlogo. Organiziranje dela, delavcev ter pridobivanje posla vodiva skupaj z Brankom, finančni in računovodski del pa deloma vodi Tea in deloma Branko. Skupaj sestavljamo celoto, ki temelji na strokovnosti, dobro opravljenem delu in uspešnosti. Poleg nas je v podjetju zaposlenih 9 izobraženih delavcev, ki so vsakodnevno prisotni na terenu. Pomoč v času povečanega obsega dela pridobimo iz podjetij, s katerimi tesno sodelujemo.

2 OPIS PODJETJA

2.1 Panoga podjetja

Šifra glavne dejavnosti podjetja po SKD je 43.210, z nazivom inštaliranje električnih napeljav in naprav. V tej dejavnosti podjetje ustvari tudi največ prometa.

Smo izvajalci in vzdrževalci elektroinštalacijskih storitev večjih trgovskih podjetij na Gorenjskem in v osrednji Sloveniji. Ciljni kupci so iz celotnega področja Slovenije. Velik poudarek dajemo na ohranjanju obstoječih, poleg tega pa skrbimo tudi za pridobivanje novih strank. Podjetje ima pozicijo enakovrednega med ponudniki, saj ponuja enake storitve kot konkurenti. Pri obstoječih strankah je glavna razlika v poznavanju objektov, instalacij in potreb strank. V zadnjem času je opazna porast investicij na področju elektroinštalacij in splošno na področju gradbeništva. Predvidevamo, da se bo naraščajoči trend investicij nadaljeval tudi v prihodnjih letih. Prav v novih investicijah pa v podjetju vidimo priložnost pridobivanja novih strank. Pred konkurenčnimi podjetji izkazujemo prednost predvsem v odzivnosti, kakovosti svojih storitev in renomeju podjetja.

2.2 Podjetje

Branko Korošec je leta 1991 po večletnem delu v očetovem podjetju ustanovil svoje podjetje, Elektroinstalacije in telekomunikacije Branko Korošec s.p. Podjetje se je na začetku samostojne poti ukvarjalo predvsem z napeljavo elektroinstalacij po stanovanjskih in poslovnih objektih, inštalacijami domofonov, računalniških in telekomunikacijskih omrežij ter popravili in obnavljanjem poškodovanih inštalacij. Po nekaj letih uspešnega podjetništva se je na trgu pojavilo povpraševanje po vgrajevanju drugih sistemov ter po vgrajevanju inteligenčnih inštalacij KNX. Podjetje se je razširilo in zaposlovalo vedno več sodelavcev. Trenutno je zaposlenih 12 kakovostnih delavcev, v pomoč pa so v času večjih projektnih del tudi zunanji sodelavci. Uigrana ekipa, ki lahko šteje tudi preko 20 članov, z dobrim vodenjem uspešno kljubuje gospodarski krizi in pridobiva vedno več strank, ki so s storitvami zadovoljne.

2.3 Proizvodi oziroma storitve podjetja

Smo izvajalci splošnih elektroinštalacij, med katere štejemo izdelavo inštalacij razsvetljave, strojev, vtičnic itd. Poleg tega smo tudi izvajalci šibkega toka, kot so na

primer inštalacije domofonov, registratorjev delovnega časa, kontrol pristopov, računalniških in telekomunikacijskih omrežij, alarmnih in protipožarnih sistemov in ozvočenja. Poleg naštetega opravimo tudi naloge, katerih konkurenčna podjetja zaradi kompleksnosti ne želijo opravljati. Že dlje časa smo prisotni tudi na področju sistema pametnih oziroma inteligentnih inštalacij KNX, ki ponujajo nadzor nad razsvetljavo, ogrevanjem, ozvočenjem, telekomunikacijo, poleg tega pa se na sistem lahko priklopi velika večina končnih porabnikov. Smo tudi ponudnik popravil in obnov poškodovanih in starih inštalacij. S strokovnim znanjem svojih zaposlenih skrbimo tudi za servisiranje naprav in strojev v industriji. Za izvedbo vseh storitev uporabljamo tehnološko napredne stroje in opremo. Za višinska dela imamo v lasti tudi dvizno ploščad. Najbolj poudarjamo hitro in kakovostno izvedbo vseh inštalacij in zadovoljstvo strank. V podjetju želimo poleg vseh storitev, ki se že izvajajo, začeti s ponudbo izdelav meritev električnih inštalacij.

2.4 Poslovni model podjetja

Z leti se je pisanje poslovnega modela zelo spremenil. V zadnjem času je v veliko pomoč poslovni model, ki se ga napiše na eno stran in se imenuje vitki okvir (ang. *Lean Canvas*). Pri tem modelu se upošteva 8 točk, ki naj bi pripomogle k prodaji (POPRI – Podjetje za prihodnost, 2016).

1. CILJNI KUPCI: čas izvedbe od naročila do končne izvedbe je eden ključnih zahtev današnjih kupcev. Ciljni kupci podjetja so predvsem redne stranke in večja podjetja, ki si želijo imeti dela opravljena hitro, kvalitetno, strokovno in profesionalno.
2. PROBLEM: reševanje problemov kupcev so glavne naloge vseh prodajalcev. Prodajalec proda ideje, proizvode in storitve, s tem pa kupcu olajša delo in poslovanje. V zadnjem času podjetja predvsem zanima odzivnost in hitrost opravljenih del. Z boljšim odzivom izvajalca in hitrostjo opravljenih storitev se skrajša motenje delovnih procesov pri naročniku storitev oziroma materiala. Prav odzivnost pa je ena glavnih odlik podjetja.
3. EDINSTVENA PONUJENA VREDNOST: kakovostna in profesionalna izvedba del v kratkem času.
4. REŠITEV: klicu stranke se v primeru intervencije lahko zelo hitro odzovemo, saj izvajamo dela po celotni Gorenjski in v osrednji Sloveniji. Povprečen čas od klica do prisotnosti na objektu je približno 1 ura, v najslabšem primeru pa okoli 2 uri, in sicer na Gorenjskem in osrednji Sloveniji. Prav tako smo v zelo kratkem času lahko na objektih tudi v ostalih regijah.
5. PROMOCIJSKE POTI: na začetku so bili načini oglaševanja predvsem preko reklam na vozilih. Z leti so se načini oglaševanja spremenili. Največja reklama so sedaj naše obstoječe stranke, ki svoje zadovoljstvo širijo potencialnim strankam. Prisotni smo tudi na spletu (Podatki o podjetju Branko Korošec s.p., 2016) in na raznih dogodkih, kjer je možno pridobiti nova poznanstva in nove stranke (obiski sejmov, prireditve ipd.).

6. TOK PRIHODKOV: cene storitev smo postavili glede na ciljne stranke. Naš cilj ni pridobivanje poslov preko javnih razpisov, zato naše cene niso tako nizke, kot jih postavljajo nekatera druga podjetja, ki za vsako ceno želijo posel. V primeru pridobitve takega posla ne bi zmogli poplačati materiala, zaposlenih in pokriti ostalih stroškov. Našo ceno, ki še vedno ni tako visoka, da ne bi bila konkurenčna na trgu, zagovarjamo s hitrim odzivom ter hitro in kakovostno opravljenim delom.
7. STRUKTURA STROŠKOV: največje stroške v podjetju predstavlja nabavna vrednost prodanega blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala. Sledijo stroški storitev, plač, drugi stroški dela ter stroški drugih socialnih in pokojninskih zavarovanj (Bilanca stanja, 2016).
8. KLJUČNI KAZALNIKI: pri izvajanju meritev električnih inštalacij si lahko kot merilo postavimo število izvedenih meritev elektroinštalacij.
9. NEULOVLJIVA PREDNOST: prednost izvajanja meritev električnih inštalacij v podjetju vidimo predvsem v tem, da za ta dela ne bomo potrebovali zunanjih sodelavcev, kakor smo jih do sedaj. Odziv, hitra izvedba in cena bodo predstavljali precejšno konkurenčno prednost.

2.5 Ime podjetja in blagovne znamke

Že od začetka samostojne poti direktorja Branka je ime enako, in sicer Branko Korošec s.p. Z leti se je spreminjal le logotip podjetja. Na začetku je šlo za sliko brkatega delavca, ki v rokah drži 2 žici, poleg pa je bil znak KOROŠEC in napis elektroinstalacije in telekomunikacije (slika 1). Ta logotip je bil dolgo časa tudi zaščitni znak na vseh prevoznih sredstvih. Približno od leta 2012 ohranjamo samo še znak in napis.

Slika 1: Prvi logotip podjetja



Vir: Branko Korošec s.p., 2016

2.6 Nasledstveni načrt

Že sam naslov pove, da se obravnava prenos lastništva družinskega podjetja na naslednjo generacijo. Planiranje in izvedba prenosa lastništva mora biti izbrana kar se da pazljivo in premišljeno. V nasprotnem primeru se poveča možnost zamer, ogrožen pa je tudi obstoj podjetja.

Trenutno je podjetje oblikovano kot s.p. Želja direktorja je, da se preoblikuje v novo kapitalsko družbo, in sicer v d.o.o. Prenesel bo celotno podjetje skupaj z njegovimi obveznostmi in pravicami. Ob preoblikovanju bo v osnovni kapital prenesli samo določen del premoženja, ostalo pa bi prerazporedili na druga bilančna stanja. Predvidoma se bo preneslo oziroma vložilo okoli 40.000 €.

Pri prenosu bo dal možnost zaposlenim, da s svojim vložkom postanejo družbeniki. Najmanjši znesek družbenika znaša 50 € in je lahko tudi v stvarni obliki. S tem bi v podjetju pridobili svoj poslovni delež, izražen v odstotkih. Določilo se bo, kdo ima pri upravljanju družbe največ besed, pri tem pa se bo moralo upoštevati zakonsko določene predpise manjšinskih lastnikov. Zaposleni bomo nastopili kot družbeniki, s tem bi začutili večjo pripadnost in dobili večjo odgovornost do poslovanja in dela v podjetju.

Glede vodenja se v novem podjetju vsaj nekaj let ne bo zgodilo nič posebnega. Organizacijska struktura bo prav tako ostala nespremenjena, zaposleni bi pri tem samo prenesli delovno razmerje s prejšnjega na novo podjetje.

Eden od razlogov za preoblikovanje podjetja je odgovornost, saj samostojni podjetnik za obveznosti podjetja jamči z vsem svojim premoženjem. Drugi razlog je redna upokožitev direktorja, ki se bo po sedanji zakonodaji zgodila v roku desetih let.

Pri tem seveda obstajajo večja tveganja, saj lahko nastopijo trenja med družbeniki. Tako lahko eden od družbenikov škoduje podjetju, ignorira druge družbenike ali pa deluje v nasprotju z interesi družbe. Vse to se bo rešilo z zapisom v družbeni pogodbi, kjer bodo predvideli izključitev družbenika, ki bo škodil podjetju.

3 ANALIZA TRGA

3.1 Opredelitev potrebe, zaznane v tržni priložnosti

Vsak investitor, ki začne z obnovo, gradnjo ali dograditvijo stavb, se na koncu sreča z zakonskimi zahtevami po izdelavi zapisnika o opravljenih meritvah. Podjetje bo zadovoljilo investitorjevo potrebo po izdelanih meritvah v sklopu izdelave inštalacij. Po končanih delih bomo meritve opravili in izdali zapisnik. Če naše podjetje ne bo nastopalo kot izvajalec električnih inštalacij, bomo podjetju, ki bo izvajalo inštalacije na objektu, ponudili izdelavo meritev električnih inštalacij. Če bomo meritve izvajali za tako podjetje, bomo s svojo izdelavo rešili njihov problem.

3.2 Kupci

Kupci storitev podjetja Branko Korošec s.p. so:

- gospodinjstva,
- podjetja in
- država.

Naše podjetje se osredotoča predvsem na podjetja in njihove investicije. Prav tako pa prevzamemo naročilo v primeru naročila fizičnih oseb in državnih podjetij ter ustanov.

Kupci predstavljajo glavni element prodaje naših storitev. Brez njih bi ostali brez dela, posledično pa tudi podjetje ne bi delovalo. Zato zato zelo veliko šteje njihovo mnenje, pripombe in predlogi. Pri investitorjih smo opazili povečano željo po kompletni ponudbi znotraj podjetja, pa tudi podjetje stremi k čim širši ponudbi storitev.

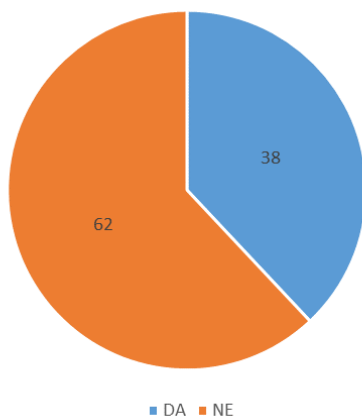
Izvedbo meritev že ponujamo in tudi uspešno prodajamo svojim obstoječim strankam. Glavni kupci izvedenih meritev bodo tako obstoječi kot na novo pridobljeni kupci storitev, ki jih v podjetju tržimo že zdaj. Nekatere naše največje stranke, ki bodo tudi v prihodnje potrebovale storitve električnih meritev, so DM – Drogerie Markt d.o.o., Lidl Slovenija d.o.o. k.d., Tinex d.o.o., Dacar, transportne storitve d.o.o., Forbiz d.o.o., Merkur nepremičnine d.d., Merkur trgovina d.d., Oblč d.o.o., Rona Kranj d.o.o. in Iskra ISD Kranj d.o.o.

3.3 Analiza ankete

Med obstoječimi kupci smo izvedli tržno raziskavo glede električnih meritev in njihovih stavb. Kratko analizo z vprašanji smo poslali po elektronski pošti, nazaj pa smo prejeli 45 pravilno izpolnjenih anket. Poleg tega smo 8 anket izvedli še preko telefona. Skupaj smo torej dobili 53 izpolnjenih anket, kar predstavlja tudi naš vzorec. Rezultate izvedene ankete prikazujemo v nadaljevanju.

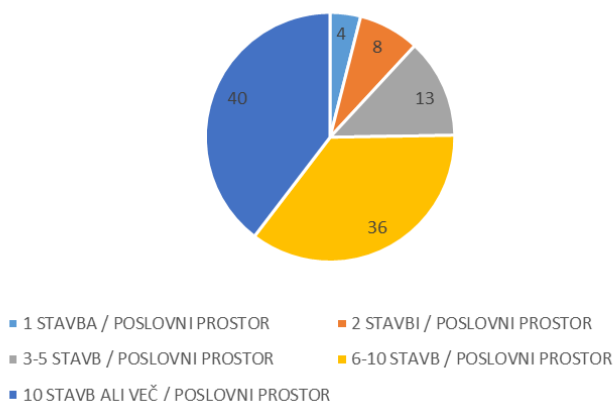
S prvim vprašanjem smo želeli ugotoviti, ali imajo podjetja v prihodnje namen graditi, dograjevati ali obnavljati obstoječe stavbe oziroma druge poslovne prostore. Rezultate smo prikazali na sliki 2.

Slika 2: Delež podjetij, ki bodo v prihodnjih petih letih gradila, prenavljala ali dograjevala obstoječe stavbe oziroma druge poslovne prostore



Zgoraj prikazani rezultati prikazujejo, da ima malo več kot ena tretjina vprašanih podjetij, plan izvajati dela na obstoječih oziroma graditi nove objekte. V naslednjem vprašanju nas je zanimalo, koliko stavb oziroma poslovnih prostorov imajo v lasti ali so najemniki teh prostorov.

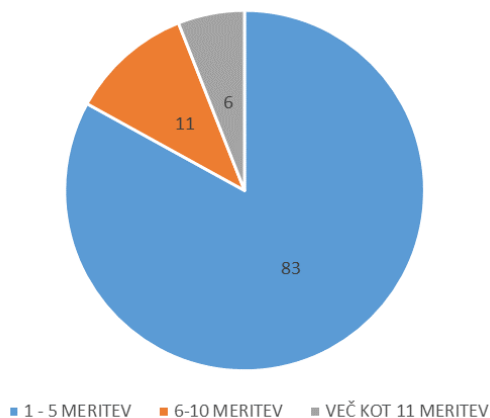
Slika 3: Delež stavb oziroma drugih poslovnih prostorov v lasti ali najemu podjetja



Iz zgornje slike lahko vidimo, da je zelo malo podjetij, ki imajo samo en poslovni prostor. Največje deleže prikazuje na sliki predstavljajo podjetja, ki imajo v lasti od 6 do 10 stavb, in tista podjetja, ki imajo 10 stavb ali poslovnih prostorov. Tista podjetja, ki imajo v lasti ali najemu več poslovnih prostorov ali stavb, bodo morala opraviti tudi več meritev, kar

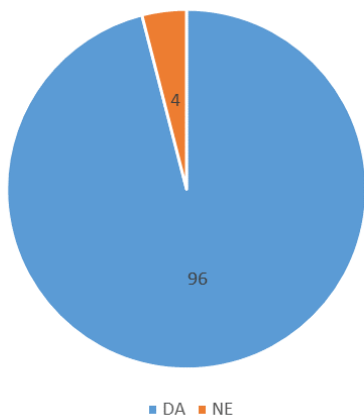
pomeni, da potrebujejo tudi nekoga, ki bo dela opravil. Povprašali smo jih tudi, koliko meritev letno v povprečju potrebujejo.

Slika 4: Število meritev, ki jih podjetja potrebujejo v enem letu



Kot je razvidno iz slike zgoraj, največ podjetij potrebuje od 1 do 5 meritev, manj pa takih, ki potrebujejo od 6 do 11 meritev. Delež tistih podjetij, ki potrebujejo več kot 11 meritev, je še manjši. Za vsa podjetja, zajeta v analizi, smo že zdaj s pomočjo zunanjih podjetij izvajali meritve. Zato lahko računamo, da bo v prihodnje enako ali večje število potrebovanih meritev s strani obstoječih kupcev. V zadnjem vprašanju smo kupce vprašali, ali bi meritve v prihodnje še vedno zaupali našemu podjetju.

Slika 5: Delež kupcev, ki bi nam zaupali izdelavo meritev tudi v prihodnje



Rezultati zadnjega vprašanja ankete so več kot očitni. Z izjemo dveh podjetij bi meritve podjetja še vedno naročala pri nas.

3.4 Konkurenca

Glavnega konkurenta podjetju predstavlja podjetje Elmes d.o.o. iz Kranja, ki je na področju Gorenjske eno vodilnih v izvedbi meritev. Njihovi zaposleni so usposobljeni, njihova izvedba pa kvalitetna. Kakovost svojih storitev dokazujejo z licencama Edison plus in Edison EX. Poleg meritev izvajajo tudi električne, strelovodne in šibkotočne inštalacije, poleg tega pa so tudi izvajalci sončnih elektrarn in solarnih sistemov. Podjetje ima po podatkih Bizi od 3 do 4 zaposlene (Podatki o podjetju Elmes d.o.o. , 2016). S podjetjem sodelujemo predvsem pri izvedbi meritev, kjer nastopajo kot naš zunanji izvajalec.

Tudi Elektro Primožič d.o.o. je podjetje, ki tako pri izvedbi elektroinštalacijskih in ostalih del kot pri izvedbi meritev predstavlja močnega konkurenta. Sedež podjetja je na Trebiji v občini Gorenja vas. Podjetje ima po podatkih Bizi od 10 do 19 zaposlenih (Podatki o podjetju Elektro Primožič d.o.o., 2016). Njihov asortiment ponujenih storitev je podoben našemu. Trenutno je njihova dodatna ponudba znotraj podjetja še izdelava meritev. Podjetji prav tako uspešno sodelujeta. Sodelovanje se kaže predvsem v pomoči katerega od podjetij v času povečanega obsega del drugega podjetja.

Na področju Kranja je eno od podjetij, ki predstavlja velikega konkurenta, tudi Bidovec d.o.o. Podjetje poleg izvajanja storitev električnih, strelovodnih in drugih instalacij ponuja tudi izvedbo meritev. Poleg vseh teh storitev pa je trgovina z elektromaterialom, ki je v lasti istega ustanovitelja, ena večjih na področju Gorenjske. Skupaj imajo v podjetju nekaj več kot 10 zaposlenih (Podatki o podjetju Bidovec d.o.o., 2016). Njihovo podjetje je eno starejših s področja elektroinštalacij na področju Kranja.

Iz Gorič pri Golniku prihaja podjetje Zdravko Urbanc s.p., ki je na področju Kranja zelo aktivno v izdelavi električnih inštalacij. Poleg vseh teh inštalacij so močan izvajalec na področju fotovoltaike. Ponudba podjetja z okoli sedmimi zaposlenimi prav tako obsega izdelavo meritev (Podatki o podjetju Zdravko Urbanc s.p., 2016).

Poleg zgoraj naštetih največjih konkurenčnih podjetij na področju izvajanja meritev na Gorenjskem obstajajo tudi nekatera druga podjetja, ki za podjetje predstavljajo manjšo konkurenco.

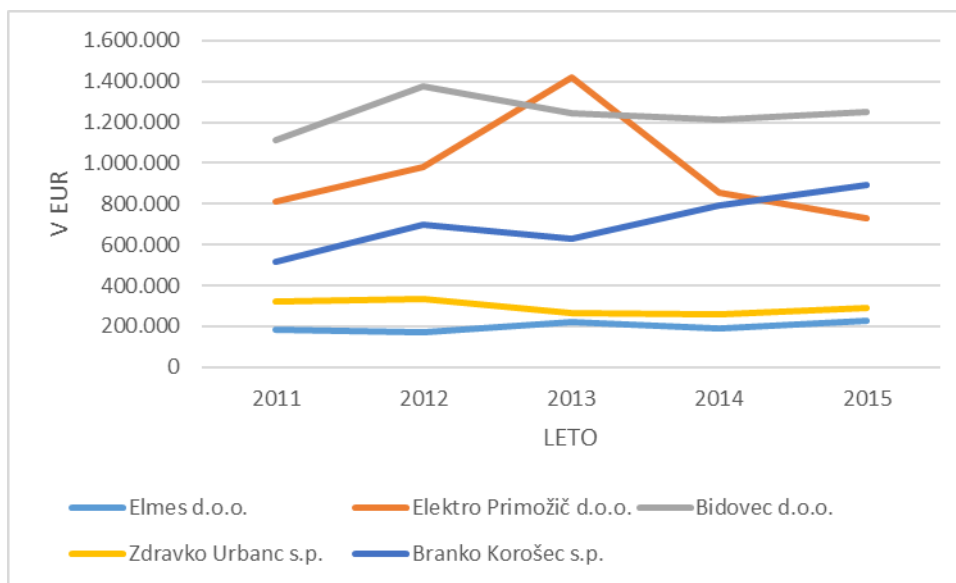
Vsa konkurenčna podjetja so si med seboj različna, saj imajo različne lastnosti, ponujajo različne storitve in imajo različne cene in kvalitete storitev. Te razlike so natančneje prikazane v tabeli 1. Prav vsa podjetja poleg izvajanja meritev izvajajo tudi elektroinštalacije. Tudi ta podjetja opravijo največ meritev kupcem, za katere izvajajo ostala elektroinštalacijska dela. Izvajanje meritev v sklopu ostalih elektroinštalacijskih del na objektu vodi v nižjo ceno izdanih meritev, saj podjetje ne potrebuje dodatnega prihoda na objekt, spoznavanja z objektom in najema zunanjega izvajalca. Zato je cena meritev lahko nižja.

Tabela 1: Razlike med konkurenčnimi podjetji

PODJETJE:	LASTNOSTI PODJETJA:	KONKURENČNA PREDNOST:	RAZMERJE MED CENO IN KVALITETO	ODZIVNOST
Elmes d.o.o.	usposobljenost, kvaliteta, cena	izdelava sončnih elektrarn in solarnih sistemov	5	4
Elektro Primožič d.o.o.	velikost podjetja, usposobljenost, cena	izdelava elektro razdelilnih in krmilnih omar	4,5	3
Bidovec d.o.o.	velikost podjetja, cena storitev in materiala	elektrotrgovina	4	3
Zdravko Urbanc s.p.	odzivnost, celovita ponudba	izdelava fotovoltaike	4	5

Podjetja imajo tudi različne čiste prihodke od prodaje. Na sliki 6 smo analizirali čiste prihodke od prodaje našega podjetja v primerjavi s konkurenčnimi. V lanskem letu smo skočili na drugo mesto po čistih prihodkih od prodaje med obravnavanimi podjetji. Po uvedbi nove storitve se bodo naši prihodki še povečali.

Slika 6: Čisti dobiček od prodaje od leta 2011 do leta 2015



Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJ PES), 2016

3.5 Obseg trga in trendi

Trg izvajalcev meritev je zelo težko oceniti, saj imajo podjetja, ki izvajajo meritve za osnovno dejavnost, po večini navedeno inštaliranje električnih napeljav in naprav. Tako ni posebej podanih podatkov o prihodkih in dobičkih za proučevano področje. Podatek, ki nam je lahko v pomoč, je število meritev, ki smo jih v podjetju potrebovali v prejšnjih letih. Ta številka se je v povprečju gibala nekje okoli 50 meritev letno. Predvidoma se

bodo potrebe po meritvah povečevale, vendar pa v začetku še vedno planiramo, da bomo za določeno število meritev potrebovali zunanja podjetja.

Predvsem glede na zakonsko določene zahteve o izvajanju meritev po končani gradnji oziroma adaptaciji objekta in na zakonsko predpisane roke za izvajanje meritev v podjetju računamo na povečan obseg meritev v primerjavi s prejšnjimi leti. Razlog za to je predvsem vse več investicij v nove gradnje in adaptacije obstoječih objektov. Spremembam trendov na področju gradbeništva in elektroinštalacij se v podjetju nenehno prilagajamo.

Kot ugotavlja Simić (2014, str. 147–156), je v določenih primerih priporočljivo inštalacijo preveriti tudi s pomočjo termovizijske kamere. Rezultati preverjanja so lahko v pomoč pri odkrivanju slabega stika, pregrevanja oziroma drugih nepravilnosti. Na zaslonu kamere se z rumeno barvo obarva predmet, ki ni segret, z rdečo pa predmet in točke, ki imajo višjo temperaturo. Tudi v Sloveniji ni zakona, ki bi določal, da je po končanih delih treba opraviti pregled s termovizijsko kamero. Trenutno se zelo redko srečamo z željo oziroma zahtevo po pregledu inštalacij s termovizijsko kamero. Če se trend oziroma zakon spremeni, smo pripravljeni priložnost izkoristiti in s pomočjo poslovnega načrta najprej preveriti, ali se nam bo investicija izplačala.

4 UTEMELJITEV PRILOŽNOSTI

4.1 Utemeljitev priložnosti

Ko bomo med svojimi zaposlenimi imeli preglednika manj zahtevnih električnih inštalacij in inštalacij zaščite pred delovanjem strele, ne bomo več vezani na zunanja podjetja. Kljub nižji ceni v primerjavi s konkurenčnimi podjetji bomo še vedno imeli dobiček. Potrdilo o opravljenih meritvah bomo lahko izdali v krajšem času, saj bomo po končanih drugih delih lahko takoj opravili meritve. Prav cena in odzivnost sta razloga, zakaj bi se potencialni investitorji lahko odločali za nas.

Po vsakem poseganju v inštalacijo, ob udaru strele ali pa periodično v zakonsko določenih rokih je treba meritve ponoviti. V teh primerih so skoraj vsa podjetja, s katerimi sodelujemo in ki so nam posredovala rešeno anketo, zatrdila, da bomo še naprej njihov izvajalec meritev električnih inštalacij.

4.2 Utemeljitev konkurenčne prednosti

Ponudba izvajanja meritev v podjetju, kjer imajo za to usposobljeno osebo, je pozitivna zaradi manjših stroškov izdelave meritev, odzivnosti in večje ponudbe znotraj podjetja. Prednost v lastnem izvajanju meritev vidimo predvsem v celoviti ponudbi podjetja. Na trgu

bi tako lahko ponudili hitrejšo, cenejšo in celovitejšo ponudbo, ki bi jo v celoti izvajali naši zaposleni.

4.3 Velikost tržnega deleža

V lanskem letu smo v podjetju opravili 55 električnih meritev inštalacij. V prejšnjih letih smo potrebovali približno enako število izdelanih meritev. Odstopanje smo ocenili na $\pm 10\%$, kar znaša 5,5 meritev električnih instalacij. V povprečju smo za izdelano meritev plačali 300,00 €. Povprečni letni skupni strošek izdelanih elektroinštalacijskih meritev je znašal 16.500,00. Število zahtevanih meritev se giblje okoli povprečja že nekaj let, zato predvidevamo, da bo količinska in vrednostna napoved potrebnih meritev v podjetju kar lanskoletno število opravljenih storitev. Tako lahko število potrebnih meritev množimo z našo ceno storitev, ki znaša 250 €, in dobimo povprečni letni strošek meritev znotraj podjetja ob upoštevanju cene, ki jo bomo postavili na tržišču. Letno bi s tako količino opravljenih meritev in tako ceno imeli 13.750 € prometa. To pomeni, da bi z našo ceno na tržišču v primerjavi s ceno, ki smo jo plačevali do zdaj, pridobili v enem letu 2.750 €. Poleg meritev, ki jih bomo izvajali za naše potrebe, bomo izvajali tudi meritve za zunanja podjetja.

5 NAČRT TRŽENJA

5.1 Izdelki in storitve (s poudarkom na trženjskem delu)

Izdana poročila bodo imela v glavi dokumenta naš logotip, ki ga imamo že zdaj natisnjenega na vseh ostalih dokumentih. Strankam se bodo nove storitve predstavile osebno in preko elektronske pošte. Pri opozarjanju na potrebno izvedbo meritev bomo upoštevali zakonsko določene termine.

5.2 Cenovna strategija

Glede na cene konkurenčnih podjetij, ki se gibljejo okoli 300 €, cene s spletne strani www.nneli.com in naše dejanske stroške smo oblikovali ceno storitev, ki bo znašala 250 €.

5.3 Tržne poti

V podjetju bomo meritve ponujali preko neposrednih tržnih poti svojim obstoječim strankam, novim investitorjem in konkurenčnim podjetjem na področju elektroinštalacijskih del. Pri tem lahko zunanjim podjetjem ponudimo tudi določen rabat, ki je odvisen od količine naročenih meritev.

5.4 Trženjsko komuniciranje

S svojo novo storitvijo bomo ciljali predvsem na stranke, ki jim že zdaj ponujamo svoje storitve. Storitve bi ponujali predvsem ustno ob prvem ogledu objektov, pisno na ponudbah in na naši spletni strani. V veliki meri bi trženjsko komuniciranje potekalo predvsem preko osebne prodaje storitev. Svojim novim in obstoječim strankam bi novost predstavili na sestanku, ki bi ga organizirali. Veliko namreč stavimo na osebni stik z investitorji in tako bi lahko najlažje in tudi najceneje prodajali storitev. Spletno bi svojo novost predstavili na naši spletni strani. Pri ponudbi preko spletne strani je pozitivno to, da je ni treba pogosto spreminjati. V primeru potrebne spremembe pa to ne predstavlja velikih stroškov, saj spletno stran urejamo znotraj podjetja.

5.5 Trženje storitev – trije P-ji (People, process, physical evidence)*

Trženje storitev se v osnovi deli na 3 skupine (Service Marketing Mix – Extended Marketing Mix, b. l.):

1. LJUDJE: ljudje so ključnega pomena za zagotavljanje storitev. Da ustvarimo konkurenčno podjetje, je nujno, da usposabljammo in treniramo zaposlene. Stranke ustvarijo svoje mnenje na podlagi opravljenih storitev, dostave in na podlagi predstavnikov podjetja, torej posameznikov, ki jih stranke vidijo in se z njimi soočajo. Zaposleni morajo biti prijazni, komunikativni, sposobni, izšolani, ustvarjalni, hitri, med seboj pa morajo imeti dobre odnose. Vse te lastnosti so v podjetju prisotne že zdaj in s tem nimamo problemov. Vodstvo svoje storitve več kot uspešno predstavlja na trgu, naši zaposleni oziroma izvajalci pa poskrbijo za hitro in kvalitetno opravljeno storitev.
2. PROCES: ta element trženjskih storitev gleda na sisteme, ki se uporabljajo za opravljanje storitve. Proces pomeni, da vsak ve, kaj in kako narediti. V podjetju že zdaj veliko pozornost posvečamo hitremu odzivu v primeru naročil. Tudi v primeru naročanja izdelave meritev se bomo poskušali kar najhitreje odzvati. Pri tem je zelo pomemben proces del vseh zaposlenih: predstavitev storitve in sprejem naročila s strani vodstva, izvedba in izdaja poročila s strani izvajalca meritev in ne nazadnje izdaja računa vodilnih v podjetju.
3. FIZIČNI DOKAZI: s fizičnim okoljem, ki spremlja izvajanje storitve, lahko bistveno vplivamo na odločitev porabnikov. S spreminjanjem okolja lahko ustvarjamo dragocene konkurenčne prednosti (Drnovšek, M., Stritar, R. in Vahčič, A., 2004, str. 73). Ob obisku zaposlenih si mora stranka ustvariti dobro mnenje o podjetju. Tako so na primer urejena vozila, oprema in zaposleni ključnega pomena pri obisku strank. V podjetju redno obnavljamo opremo, vozila in skrbimo za videz zaposlenih. Njihovi izdani dokumenti so urejeni in opremljeni s prepoznavnim logotipom.

6 NAČRT PROIZVODNEGA ALI STORITVENEGA PROCESA

6.1 Ključni faktorji poslovnega procesa

Eden pomembnejših faktorjev poslovnega procesa je lokacija. Podjetje se je leta 2009 iz poslovnih prostorov na Bregu ob Savi preselilo v Naklo. Ker smo bliže avtocesti, smo tako skrajšali odzivni čas in čas na poti.

Za izvedbo meritev je treba imeti opravljen izpit za pregled instalacij. V podjetju imamo zaposlenega, ki bo imel decembra izpolnjene kriterije za pridobitev poklicne kvalifikacije NPK, poleg tega pa ga to delo zanima. Opraviti bo moral le šolanje po programu NPK.

Najpomembnejši pri izvedbi meritev je merilni inštrument, ki bi ga bilo treba kupiti. Podjetje bi kupilo nov, sodoben merilni inštrument iz nove generacije, ki omogoča hitrejšo in preglednejšo uporabo, poleg tega pa ga je možno brezžično povezati tako s tabličnimi kot navadnimi računalniki in telefoni.

6.2 Izvedbeni proces

Vsak naročeni pregled se bo vpisal v tabelo nedokončanih del, ki ga v podjetju že uporabljamo. Ob dnevni razporeditvi zaposlenih, ki jo pripravlja direktor, se bo izvajalca meritev razporedilo, tako da bo storitev opravil kar najhitreje. Ko bo prišel na objekt, bo najprej napisal osnovne informacije o njem: kdo je investitor, ime podjetja, če je to pravna oseba, poslovalnica, oddelek, kraj in datum. Po popisu osnovnih informacij bo začel z izdelavo meritev. V električnem razdelilcu bo pregledal in popisal elemente, ki jih bo moral pomeriti. Na strani porabnika pa bo prav tako napisal, kako je kabel zaključen. Za vsak popisani element bo opravil meritve, rezultate pa vpisal v tabelo. Po končanih meritvah bo svoje delo nadaljeval v pisarni, kjer bo izpolnil zapisnik. Zapisniku bo predložil dokazila o opravljenem pregledu instrumenta in o šolanju za izvajanje meritev. Glede na število priključkov oziroma tokokrogov pa bo predal obračun vodstvu. Na podlagi izdanega obračuna bo vodstvo izdelalo račun.

Če o treba izdelati meritve na objektu, kjer bo podjetje nastopalo kot izvajalec električnih inštalacij, bomo poskušali na dan izdelave meritev poskrbeti, da bo cel dan na objektu tudi zaposleni, ki bo imel licenco za izvajanje meritev. Delavec bo na objektu izvajal elektroinštalacijska dela, po končanju pa bo takoj izdelal še meritve. Proces dela bo tako postal krajši, saj za izvedbo meritev ne bo potrebno usklajevanje z zunanjimi sodelavci. Izvedbeni proces se bo izvajal enako, kot je napisano zgoraj, odpadel bo le prvi del, kjer je treba sprejeti naročilo in razporediti zaposlenega.

Na obvezni periodični pregled se bo podjetje pripravilo tako, da bo vpisovalo datume obveznih pregledov v koledar. Mesec dni pred obveznim pregledom bomo obvestili

investitorja, da mora izvesti potrebne meritve. V primeru naročila se bo podjetje ravnalo po procesih, ki so navedeni zgoraj.

6.3 Potrebe po zaposlenih in delovni čas

Podjetje za izvajanje meritev ne načrtuje novih zaposlitev. Delo bi opravljala oseba, ki je že zdaj zaposlena v podjetju. Zaposleni bo potreboval poklicno kvalifikacijo NPK, to pa je tudi edini strošek, ki ga bo nosilo podjetje z zaposlenimi. Plača zaposlenega s pridobljeno poklicno kvalifikacijo NPK bo ostala enaka.

6.4 Zunanji sodelavci in najeta podjetja

Zunanje sodelavce, ki so do sedaj izvajali meritve za nas, bomo zamenjali s svojim zaposlenim delavcem, ki se bo izšolal za preglednika manj zahtevnih inštalacij.

6.5 Pravna vprašanja in potrebna dovoljenja

Pregled lahko opravlja le posameznik s pridobljeno NPK za pregledovanje instalacij. Veljavnost pridobljenega pooblastila je 5 let, za podaljšanje mora kandidat opraviti obdobjno izpopolnjevanje. Stopnja Edison pomeni, da lahko oseba pregleduje manj zahtevne objekte. K temu usposabljanju lahko pristopi (Katalog strokovnih znanj in spretnosti, 2013):

- kdor je uspešno zaključil najmanj srednjo poklicno izobrazbo ustrezne smeri oziroma IV. stopnjo po prejšnjih predpisih, na ustreznem področju elektrotehnike,
- kdor je uspešno zaključil kakršnokoli drugo srednjo poklicno izobrazbo s področja, ki vključuje tudi poznavanje električnih inštalacij in ima najmanj tri leta delovnih izkušenj na ustreznem področju elektrotehnike,
- kdor je uspešno pridobil vsaj višjo strokovno izobrazbo s področja, ki vključuje tudi poznavanje električnih inštalacij.

7 DOLGOROČNA STRATEGIJA PODJETJA

7.1 Vizija in poslanstvo

Podjetje se v naslednjih letih želi razvijati v smer pridobitve večjega tržnega deleža na domačem in tujem trgu elektroinštalacijskih in telekomunikacijskih storitev. Večali bi prodajo storitev, ohranili kader ter hkrati produktivnost, ohranili ključne kupce in pridobivali nove.

V času, ko je gradbeništvo v slabem položaju, so naši največji aduti kakovostna in hitra izvedba ter upoštevanje izvedbenih rokov. Vse to bomo izvajali še naprej in s tem uresničevali svojo vizijo.

7.2 Opredelitev merljivih ciljev za prvih 5 let poslovanja

Merljive cilje za prvih 5 let poslovanja lahko razberemo kar iz finančnega načrta oziroma iz bilanc, ki so dodane v prilogi F. V prvem letu želimo doseči pozitivni čisti dobiček. S pomočjo projekcije smo prikazali, da bomo prvo leto imeli 206 € čistega dobička. Predvsem zaradi šolanja bo čisti dobiček v prvem letu komaj pozitiven, že v naslednjih letih pa bo naraščal. Po petih letih je naš cilj imeti okoli 3.300 € čistega dobička.

Izvajanje meritev bo dopolnilna dejavnost v obstoječem podjetju, stroškov zaposlenega ne bomo imeli. Zaposleni bo v času, ko ne bo izvajal meritev, opravljal enaka dela kot do zdaj. Tudi pozneje za opisano delo ne predvidevamo novih zaposlitev.

8 VODSTVENA SKUPINA IN KADRI

8.1 Vodstvo podjetja

Direktor podjetja Elektroinstalacije in telekomunikacije Branko Korošec s.p. je Branko Korošec. Poleg njega sta za zaposlene, dokumente, posle, finance, zadolžena še Roman Korošec in Tea Korošec. V podjetju imajo vsak svojo vlogo. Organiziranje dela, delavcev ter pridobivanje posla vodita direktor Branko Korošec ter Roman Korošec, finančni in računovodski del pa deloma vodi Tea in deloma Branko. Skupaj sestavljajo celoto, ki temelji na strokovnosti, dobro opravljenem delu ter uspešnosti. Njihovo delo se s ponujanjem dodatne storitve, ki jo bodo izvajali znotraj podjetja, ne bo bistveno spremenilo. Ker ne bodo dodatno obremenjeni z novo storitvijo, tudi dodatnega nagrajevanja ne bo.

8.2 Ključni kadri

V podjetju imajo že zdaj zaposlenega delavca, ki je tudi sam izrazil željo o opravljanju izpita, s katerim bi bil usposobljen za izdelavo meritev. Plačali mu bomo usposabljanje za pridobitev zakonsko predpisane poklicne klasifikacije.

8.3 Politika zaposlovanja in nagrajevanja v podjetju

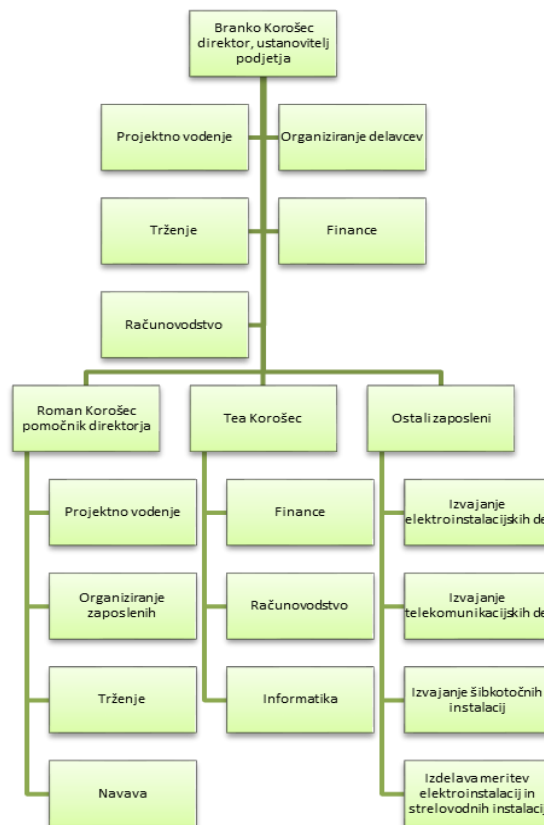
Glede na to, da bo zaposleni izvajal meritve za nas, bo strošek izobraževanja nosilo podjetje. Po končanem šolanju bo pridobil poklicno klasifikacijo, ki jo bo ohranil tudi v primeru odpovedi, zato dodatnih nagrad ne bo deležen.

8.4 Organizacijska struktura

Organizacijska struktura, predstavljena na sliki 7, je v podjetju zastavljena povsem enostavno. Na vrhu je direktor Branko Korošec, ki je tudi ustanovitelj podjetja. Pod njim

se nahajata Roman Korošec in Tea Korošec, ki sta pomočnika direktorja, ter ostali zaposleni, ki skrbijo za izvedbo del.

Slika 7: Organizacijska struktura podjetja



9 SPLOŠNI TERMINSKI PLAN

9.1 Ključne aktivnosti v prvem poslovnem letu

Prva aktivnost podjetja bo izdelava poslovnega načrta. Pozneje bomo začeli promovirati in prodajati svoje nove storitve. Decembra bo zaposleni začel s šolanjem in pridobivanjem poklicne kvalifikacije. V tem času bomo v podjetju izdelali osnutek zapisnika opravljenih meritev, v katerega bomo pozneje po opravljenih meritvah vnašali rezultate in podatke. Hkrati bomo kupili merilno opremo, s katero bodo opravljene meritve. S šolanjem in nakupom merilnika bodo nastali prvi odlivi v podjetju. Januarja 2017 bodo tako že lahko opravljene prve meritve, izdelani zapisniki in pozneje izdali računi. Sledili bodo še prilivi sredstev.

9.2 Terminski načrt

Posamezne aktivnosti se bodo v podjetju odvijale po določenem zaporedju. Priprave se bodo začele v avgustu in bodo trajale do konca leta, ko bo vse pripravljeno za začetek izdelav meritev. V tabeli 2 smo predstavili terminski plan, postopke in termin izvedbe za letošnje in drugo leto.

Tabela 2: Aktivnosti, postopki in njihova zaporedja v podjetju za leto 2016 in leto 2017

IZDELAVA POSLOVNEGA NAČRTA	POSTOPEK:	izbor teme, pisanje, reševanje problemov
	ČASOVNI TERMIN	avgust 2016
PROMOCIJA IN PRODAJA	POSTOPEK:	predstavitve storitve kupcem (osebno in na organiziranem sestanku), predstavitev storitve na spletni strani, trženje storitve bodočim kupcem
	ČASOVNI TERMIN	od septembra 2016 dalje
ŠOLANJE ZAPOSLENEGA ZA PRIDOBITEV POKLICNE KVALIFIKACIJE	POSTOPEK:	izbor zaposlenega, plačilo šolanja
	ČASOVNI TERMIN	december 2016
IZDELAVA STANDARDIZIRANEGA OSNUTKA ZAPISNIKA OPRAVLJENIH MERITEV	POSTOPEK:	ogled standardiziranega zapisnika in izdelava svojega (Odbor za nizkonapetostne električne inštalacije in zaščito pred delovanjem strele, 2015)
	ČASOVNI TERMIN	december 2016
NAKUP MERILNE OPREME	POSTOPEK:	ogled in izbor ustrezne opreme.
	ČASOVNI TERMIN	december 2016
IZDELAVA MERITEV	POSTOPEK:	odhod na objekt, ogled situacije in načrtov, merjenje posameznih tokokrogov, zapisovanje podatkov
	ČASOVNI TERMIN	od januarja 2017 dalje
IZDELAVA ZAPISNIKA	POSTOPEK:	zbiranje, branje in zapisovanje podatkov v zapisnik, izdaja zapisnika
	ČASOVNI TERMIN	od januarja 2017 dalje
IZDAJA RAČUNA	POSTOPEK:	določitev cene, pisanje računa, izdaja računa
	ČASOVNI TERMIN	od januarja 2017 dalje
PRILIVI SREDSTEV	POSTOPEK:	nakazana sredstva s strani kupca
	ČASOVNI TERMIN	od januarja 2017 dalje
ODLIVI SREDSTEV	POSTOPEK:	plačilo šolanja, merilne opreme, stroškov dela
	ČASOVNI TERMIN	od decembra 2016 dalje

V prilogi A je natančen terminski plan za leti 2016 in 2017.

10 FINANČNI NAČRT

10.1 Prihodki in predpostavke za izračun: cena, količina

Prihodke v finančnem načrtu smo izračunali na podlagi podatkov o prodajni ceni in prodani količini v obravnavanem obdobju. Prihodki na prodano enoto znašajo 250,00 evrov. Skupni prihodki po letih pa so zmnožek prodajne cene in prodane količine storitev v enem letu.

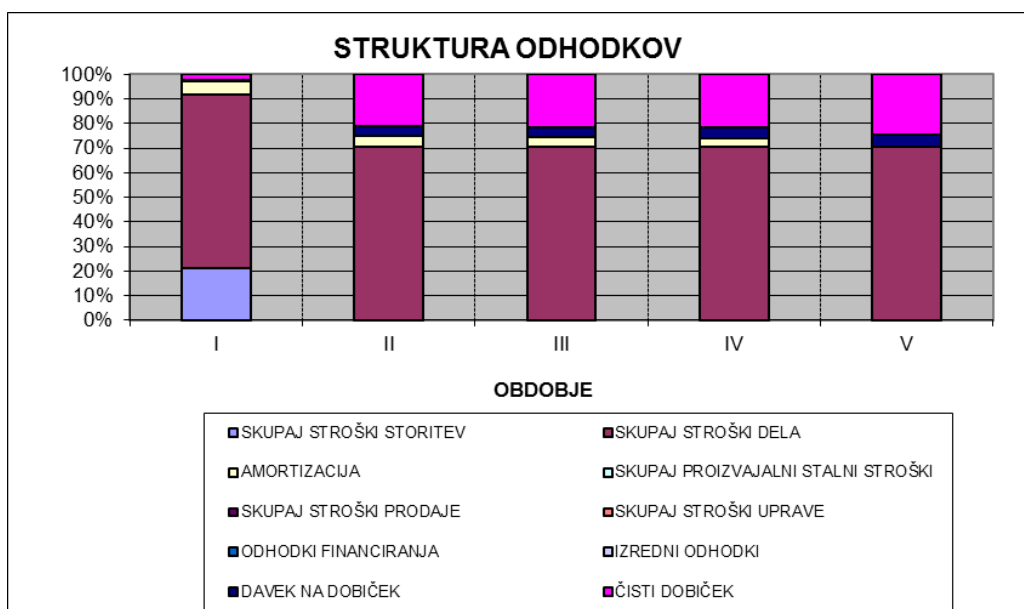
10.2 Variabilni stroški

Glavni spremenljivi stroški bodo stroški dela, ki se bodo spreminjali sorazmerno s količino izdelanih meritev. V povprečju bodo stroški dela na enoto 176,00 evrov. To je zmnožek potroška na enoto in ceno dela. Ocenjujemo, da bomo v povprečju za eno izdelano meritev skupaj z izdelavo zapisnika potrebovali 8 ur. Cena dela je ovrednotena na 22,00 evrov.

Poleg stroškov dela je v prvem letu dodatni variabilni strošek tudi strošek šolanja zaposlenega, ki znaša 962,00 evra.

Za lažji prikaz višine variabilnih stroškov po letih oziroma natančnejše analize variabilnih stroškov smo podatke prikazali na sliki 8.

Slika 8: Organizacijska struktura podjetja



Vir: Izkaz poslovnega izida (Priloga H)

10.3 Fiksni stroški

Glede na to, da bo podjetje izdelovalo meritve kot dopolnilno dejavnost, dodatnih stalnih stroškov ne bo.

10.4 Točka preloma

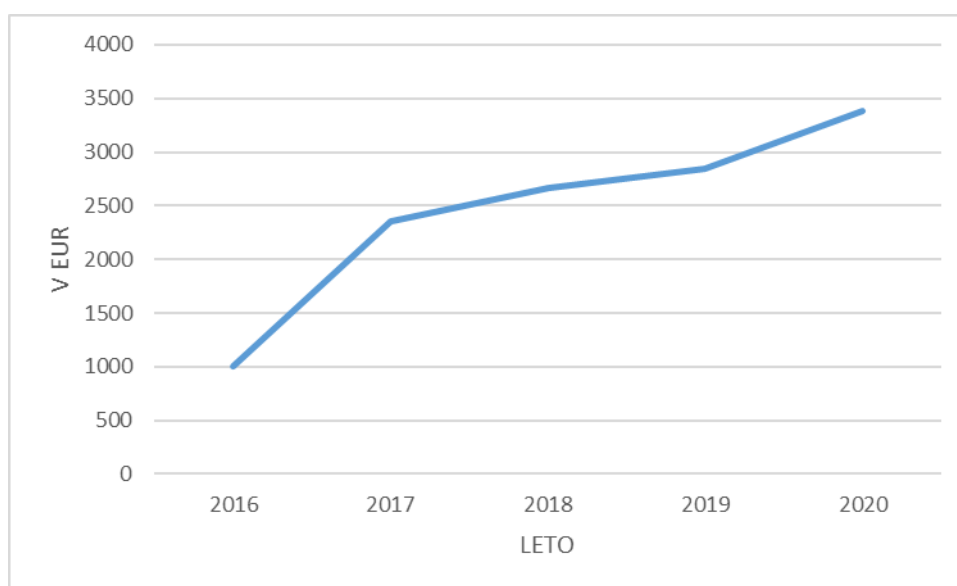
Točka preloma oziroma prag rentabilnosti je takrat, ko celotni prihodki pokrijejo celotne stroške (fiksne in variabilne). Glede na to, da fiksnih oziroma stalnih stroškov podjetje nima, variabilni pa so samo v prvem mesecu višji od prodajne cene, je točka preloma že v drugem mesecu poslovanja.

10.5 Dobiček

Kot je prikazano na sliki 9, bomo s čistim dobičkom podjetja bomo začeli že v drugem mesecu. Na začetku bomo predvidoma kakšno meritev še vedno naročili pri zunanjih podjetjih. Kakšno izmed manj zahtevnih meritev pa bo opravil naš zaposleni, ki se bo izšolal, predvidoma v nekaj manj kot pol leta bo vse meritve izvajal sam. Pri tem pa seveda odpadejo stroški najema zunanjih izvajalcev meritev električnih inštalacij. Za naslednja leta smo upoštevali tudi povečanje izdelav meritev za zunanja podjetja.

Čisti dobiček začne s strmo rastjo v prvem letu in traja vse do drugega leta. Nato se dobiček nekoliko umiri in narašča nekoliko počasneje. Vse to je posledica hitre rasti prodaje storitev v prvem letu, pozneje pa se bo naša količina prodajanih storitev umirila in bo okoli 50 meritev.

Slika 9: Čisti dobiček po letih za prvih 5 let poslovanja



Vir: Izkaz poslovnega izida (Priloga H)

10.6 Opredelitev opreme ter denarja, potrebnega za zagon poslovanja

Za izdelavo meritev električnih inštalacij bomo potrebovali le merilni instrument, za katerega smo dobili ponudbo v vrednosti 1.967,00 evrov. Amortizirali ga bomo po 25-odstotni amortizacijski stopnji. Poleg tega moramo prišteti še strošek šolanja zaposlenega, ki bo znašal 962,00 evra. Vse skupaj znaša 2.929,00 evrov, to pa je tudi ves strošek, ki ga bomo potrebovali za zagon dodatne dejavnosti. Vsi stroški, ki bi nastali z začetkom izvajanja meritev v novem podjetju, tu odpadejo, saj jih ima obstoječe podjetje že zdaj in jih v finančnem planu nismo upoštevali.

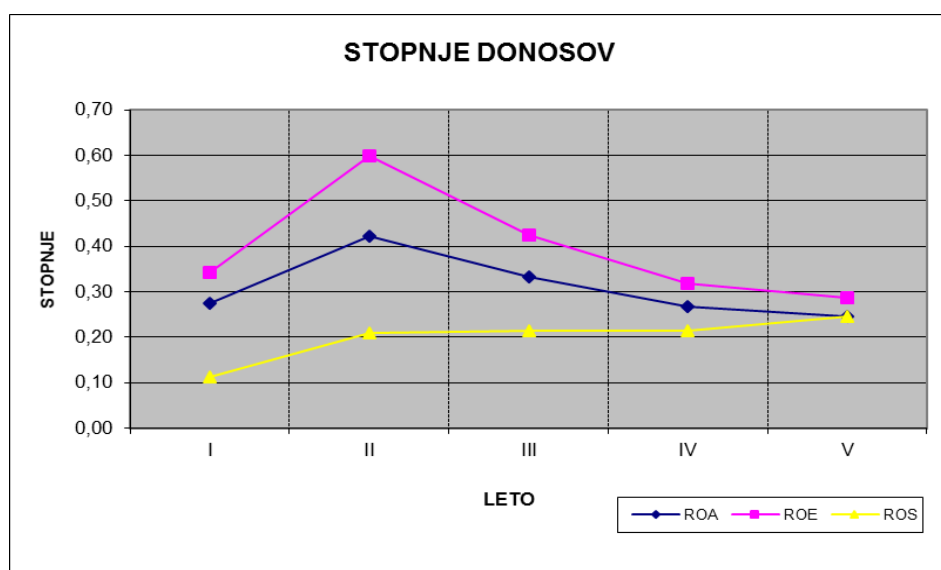
10.7 Viri financiranja in deleži v podjetju

Vir financiranja bo lastniški. Podjetje bo celotno financiranje izvedlo iz zadržanega dobička. Tako kot do zdaj bo lastnik celotnega podjetja še vedno direktor in ustanovitelj podjetja Branko Korošec.

10.8 Analiza donosnosti

Vsi kazalci donosov so v obdobju 5 let pokazali pozitivno gibanje. Prikazali smo jih na sliki 6. ROA prikazuje donos na sredstva oziroma kako donosna so naša vložena sredstva glede na enoto. Prvo leto je stopnja donosa manjša zaradi vložka v nakup opreme in izobraževanje zaposlenega. Če ROE pokaže donos z vidika lastnika podjetja, pa ROE pomeni donos z vidika podjetja kot celote. Zaradi enakega razloga kot pri ROA je tudi tukaj prvo leto donos manjši. ROS pa pomeni donos na prodajo in je v prvem letu malo nad 0,10 %, v nadaljevanju pa prav tako narašča, vendar ne tako močno kot ROA in ROE.

Slika 10: Stopnje donosov po letih za prvih 5 let poslovanja



Vir: Izkaz poslovnega izida (Priloga H)

11 ANALIZA OBČUTLJIVOSTI

11.1 Kritična tveganja in problemi

V podjetju vidimo tudi nekaj tveganj pri uvedbi izvajanja meritev električnih instalacij. Eno večjih tveganj v podjetju je zaposleni, ki bo imel vse potrebne dokumente za izvajanje meritev. V primeru daljše odsotnosti (bolezen ipd.) bo podjetje prisiljeno zopet najeti zunanjega izvajalca ali na izobraževanje poslati drugega zaposlenega.

V primeru upada investiranja ali začetka recesije investitorjev za nove gradnje in renovacije ne bo. Pri tem se bomo v podjetju držali osnovne dejavnosti, to je izdelava, renoviranje in vzdrževanje električnih instalacij. Računamo predvsem na investicije s strani obstoječih strank.

Sprememba zakonodaje bi nam lahko povzročala težave, saj se lahko z izdajo novih zakonov vse spremeni. Tako bi lahko šolanje postalo nepriznано, merilnik neustrezen in še bi lahko naštevali. Glede na to, da smo v podjetju prilagodljivi, pa nam razen nekaj dodatnega dela in dodatnih stroškov to ne bo predstavljalo prevelikih ovir.

Ustanovitev novega konkurenčnega podjetja oziroma uvedba izvajanja meritev v obstoječih podjetjih bi lahko predstavljala težavo. Predvsem je tu mišljena težava pri določanju cen, saj nekatera podjetja postavljajo izjemno nizke cene. Preučili bi, s kolikšno ceno bi lahko še izvajali meritve, in s se z njimi čim bolj približati konkurenčnemu podjetju.

11.2 Občutljivost dobička s spreminjanjem ključnega ali reprezentativnega proizvoda (simulacije)

Na naš dobiček lahko vpliva več različnih dejavnikov, ki vplivajo na prihodke in stroške, s tem pa tudi na dobiček. V prilogi I so prikazane različne simulacije prihodkov in stroškov ter posledice tega pri dobičku. V simulaciji sem prihodke in stroške povečal in zmanjšal za 5, 10 in 50 %.

Na prvih 3 simulacijah sem poskušal prikazati dobiček v primeru, če se prihodki povečajo. Na to lahko vpliva več dejavnikov. Povečano povpraševanje po storitvah dosežemo s kvalitetnim delom, povečanjem prepoznavnosti, reklamiranjem in še bi lahko naštevali.

V drugih 3 simulacijah so prikazani prihodki, ki se manjšajo. Na znižanje prihodkov lahko vplivajo slaba kvaliteta dela, upad prometa, nezmožnost opravljanja meritev zaradi okvare merilnika. Povečanje stroškov, ki so prikazani v drugi tabeli, lahko predstavlja popravilo merilnika, odpoved zaposlenega, ki je imel opravljeno izobraževanje in šolanje drugega

zaposlenega za opravljanje meritev. Zmanjšanje stroškov dosežemo z nižanjem plače zaposlenega, ki opravlja meritve, oziroma s površnimi izdelavami meritev.

SKLEP

Namen zaključne naloge je preveriti, ali se investicija podjetja glede izvajanja meritev kot dopolnilne dejavnosti izplača. Pri tem sem pridobil vse podatke o stroških, ki jih bomo imeli v okviru izdelav meritev. Stroški izobraževanja in stroški nakupa merilnika so kar precejšnji, vendar se nam bo investicija kmalu povrnila. Trenutno meritve za nas opravljajo zunanja podjetja, ki nam za opravljene meritve računajo nekoliko več, kot bo naša cena.

S svojimi izkušnjami, znanjem in kvaliteto opravljenih storitev bomo lahko poleg meritev končni stranki ponudili tudi kompletno izvedbo elektroinstalacijskih del.

Po izračunih bi v primeru uvedbe izdelav meritev v letu 2016 imeli že v tem letu povrnjene stroške nakupa merilnika in izobraževanja. Stroški meritev zunanjih podjetij so bili namreč večji, kot bi bili, če bi meritve izvajali sami. Priložnost v poslovnem načrtu smo potrdili z zanimanjem obstoječih strank. Priložnosti nuditi dodatno storitev znotraj podjetja pa glede na pozitivne finančne projekcije ne nameravamo izpustiti iz rok.

Če smo pred poslovnim načrtom premišljevali o smiselnosti izdelav električnih instalacij, smo zaradi pozitivnih števil v finančnem načrtu odločeni, da z dejavnostjo začnemo. Pred tem pa je seveda treba kupiti merilnik in zaposlenega izšolati, da bo pridobil certifikat. Izdelani poslovni načrt bo podjetju v pomoč pri uvedbi dodatne dejavnosti v podjetju, to je izvajanje meritev elektroinstalacij.

VIRI IN LITERATURA

1. Aronoff, C., McClure S., Ward J., (2003) *Family business succession: The final test of greatness*. (2nd ed.). Business Owner Resources.
2. Bilanca stanja. (2016) V *AJPES*. Najdeno 22. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/jolp/podjetje.asp?maticna=5968989000>
3. Branko Korošec s.p. (1990). *Interni akti v podjetju Branko Korošec s.p.* (interno gradivo) Mavčiče: 1990.
4. Branko Korošec s.p. (2014). *Poslovni načrt podjetja Branko Korošec* (interno gradivo) Mavčiče: 2014.
5. Drnovšek, M., Stritar, R., Vahčič, A. (2004). *Priročnik za pripravo poslovnega načrta* Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
6. Dular, B. (2007). Večja fleksibilnost dela – priložnost za vejo poslovno uspešnost. *Ekonomska demokracija*, september 2007.
7. Nacionalna poklicna kvalifikacija. (2013). Katalog strokovnih znanj in spretnosti. Najdeno 30. marca 2016 na spletnem naslovu <http://www.npk.si/katalog.php?katalogid=%2Fkatalog.aspx%2F87658651>
8. Kos, A. (2016, april) Izvajanje preverjanja - meritev električnih inštalacij in ozemljitvene upornosti v praksi. Najdeno 8. september 2016 na spletnem naslovu <http://www.agencija-poti.si/Clanki/Vsi-clanki/ArtMID/637/ArticleID/303/Izvajanje-preverjanja-meritev-elektri%C4%8Dnih-in%C5%A1talacij-in-ozemljitvene-upornosti-v-praksi>
9. Livotov, P. (2015). *Estimation of New-Product Success by Company's Internal Experts in the Early Phases of Innovation Process*. Hochschule Offenburg: University of Applied Sciences
10. Ministrstvo za infrastrukturo in prostor. (2013) *Tehnične smernice TSG-N-002:2013 nizkonapetostne električne instalacije* (Št. 0071-1/2012, 31. december 2013) Ljubljana: Ministrstvo za infrastrukturo in prostor
11. Odbor za nizkonapetostne električne inštalacije in zaščito pred delovanjem strele. Najdeno 28. marca 2016 na spletnem naslovu <http://nneli.ezs-zveza.si/>
12. Turk, B. (2012, junij). Pasti upravljanja d.o.o.-ja. *Podjetnik*. Najdeno 25. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.podjetniski-portal.si/e-publikacije/5101-Pasti-upravljanja-doo-ja/>
13. Podatki o podjetju Bidovec d.o.o. (b. l.). Najdeno 10. maja 2016 na spletni strani <http://www.bizi.si/BIDOVEC-D-O-O/>
14. Podatki o podjetju Branko Korošec s.p. (2016). Najdeno 5. maja 2016 na spletni strani <http://www.el-korosec.si>
15. Podatki o podjetju Elektro Primožič d.o.o. (b. l.). Najdeno 10. maja 2016 na spletni strani <http://www.bizi.si/ELEKTRO-PRIMOZIC-D-O-O/>
16. Podatki o podjetju Elmes d.o.o. (b. l.). Najdeno 10. maja 2016 na spletni strani <http://www.bizi.si/ELMES-D-O-O/>

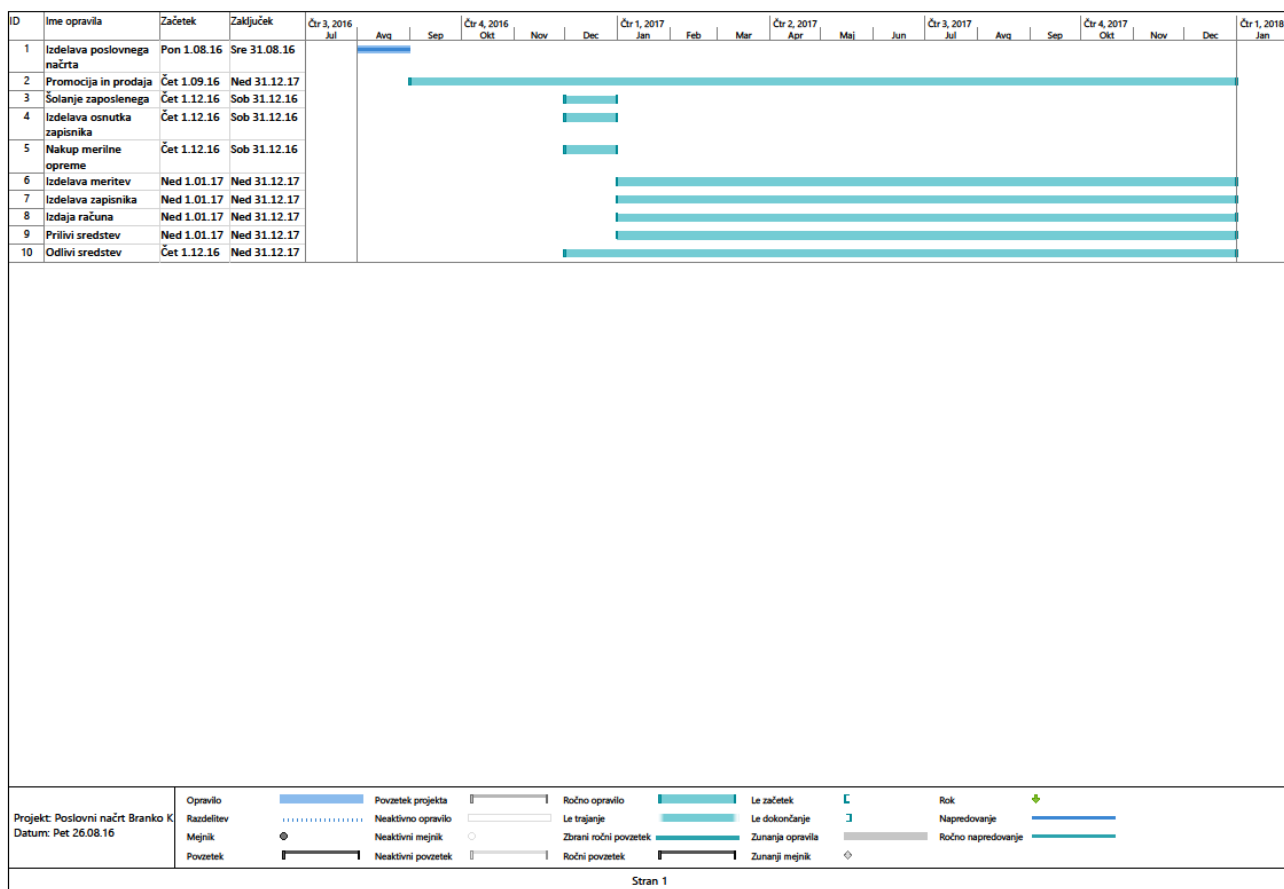
17. Podatki o podjetju Zdravko Urbanc s.p. (b. l.). Najdeno 10. maja 2016 na spletni strani <http://www.bizi.si/ELEKTROINSTALACIJE-ZDRAVKO-URBANC-S-P/>
18. *Podjetniško pot je smiselno začeti kot s. p.* (2014). Najdeno 25. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.vzmd.si/mediji/problematika-v-medijih/podjetnisko-pot-je-smiselno-zaceti-kot-s-p>
19. Primorski tehnološki park d.o.o. (2016). *Priročnik za oblikovanje poslovnega modela*. Najdeno 25. maja na spletnem naslovu <http://www.fkpv.si/uploads/Prirocnik%20-%20vitki%20okvir.pdf>.
20. Mercina, J. (2015). Preoblikovanje iz s.p. v d.o.o. *Mladi podjetnik*. Najdeno 25. maja 2016 na spletnem naslovu <http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/racunovodstvo/preoblikovanje-iz-s.p.-v-d.o.o>
21. *Rad bi prodal bi delež v d.o.o. – kaj moram vedeti?* (b. l.). Najdeno 25. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.pravno-davcno-svetovanje-jkgroup.si/index.php/canki-in-nasveti/99-rad-bi-prodal-bi-dele-v-doo-kaj-moram-vedeti->
22. *Service Marketing Mix – Extended Marketing Mix* (b. l.). Najdeno 20. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.learnmarketing.net/servicemarketingmix.htm>
23. Siakas, K., Naaranoja, M., Vlachakis, S., Siakas E. (2014). Family Business in the New Economy: How to Survive and Develop in Times of Crisis. *Procedia Economics and Finance*, 3(1), 331–341.
24. *Usposabljanje Edison* (2016). Najdeno 28. marca 2016 na spletnem naslovu http://www.atraktor.si/index.php?option=com_content&task=view&id=50&Itemid=55
25. Vindiš, M. (2011, marec). Vpliv organizacijske kulture na uspešnost podjetja. *Zbornik VIII. festivala raziskovanja ekonomije in managementa*. Koper – Celje – Škofja Loka.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Terminski načrt podjetja Branko Korošec s.p. za leto 2016 in leto 2017	1
Priloga 2: Ponudba zunanjega podjetja za izvedbo električnih meritev na objektu v Ljubljani. (ponudnik želi biti neimenovan)	2
Priloga 4: Katalog merilnega instrumenta	4
Priloga 6: Bilance	6
Priloga 7: Projekcije	7
Priloga 8: Kazalniki	9
Priloga 9: Simulacije	14

Priloga 1: Terminski načrt podjetja Branko Korošec s.p. za leto 2016 in leto 2017



Priloga 2: Ponudba zunanjega podjetja za izvedbo električnih meritev na objektu v Ljubljani. (ponudnik želi biti neimenovan)

Branko Korošec s.p. Breg ob Savi 27 4211 Mavčiče Ponudba št.: 130/16 Kranj: 27.07.2016 Veljavnost ponudbe: 28.08.2016 ID štev. kupca: SI92365213 Objekt: Citypark				
opis artikla / storitve	e.m.	kol.	cena/EUR	vrednost/EUR
Meritev električnih instalacij in izdaja potrdila - 80 tokokrogov	kpl	1	300,00	300,00
SKUPAJ	EUR			300,00
Cene so podane brez DDV. Veljavnost ponudbe: 30 dni Pričetek, zaključek del: po dogovoru Plačilni pogoji: 30dni Direktor:				

Priloga 3: Ponudba merilnika električnih instalacij

 METREL® Merilna in regulacijska oprema d.d. http://www.metrel.si E-mail: metrel@metrel.si	METREL d.d. Ljubljanska cesta 77, 1354 HORJUL SLOVENIJA Tel.: +386 (1) 7558-200 Fax.: +386 (1) 7549-226 Poslovni račun: NLB 02923-0018420925 ID številka za DDV: SI96387512
PREDRAČUN: NA-1-16-01011 Datum: 06.05.2016 Kupec: 11165	1 / 1

KOROŠEC BRANKO S.P.
BREG OB SAVI 27
4211 MAVČIČE

PREDRAČUN: NA-1-16-01011 Datum: 06.05.2016

Datum dokumenta: 06.05.2016 TRR: NLB 02923-0018420925
 ID št. za DDV: SI92365213 Sklic: 00 -1-16-01011-11165
 Naročilo št.:

Poz	Izdelek	EM	Količina	Cena brez DDV	DDV	Rabat %	Vrednost brez DDV
1	EUROTEST XC - EURO SET SLO2 MI 3152-SLO2 Koda: 20992356 Neto teža: 6,40 kg	MI 3152- KOS	1,00	1.966,7000	22,0	0,00	1.966,70
		CT: 90303310 Država izvora:					
2	LEAKAGE CLAMP METER (VDI) MD 9272 Koda: 20992275 Neto teža: 0,47 kg	MD 9272 KOS	1,00	376,7500	22,0	0,00	376,75
		CT: 90303100 Država izvora:					

Naziv	Osnova (EUR)	%	Znesek (EUR)
NETO VREDNOST			2.343,45
TRANSPORTNI STROSKI			4,00
OSNOVA ZA DDV			2.347,45
ZNESEK DDV	2.347,45	22,00	516,44
ZNESEK ZA PLAČILO: (EUR)			2.863,89

Neto teža: 6,87 KG

Plačilo: po predračunu
 Dobava: 2-5 dni
 MD 9272 konec Junija
 Pariteta: FCA naročnik
 Veljavnost: 30 dni

IEDAL:
 MATJAŽ TRDAN
 Prodajni referent

Odobril:

Priloga 4: Katalog merilnega instrumenta

Večfunkcijski merilni instrument MI 3152 EurotestXC

NOVO



MI 3152 EurotestXC je predstavnik nove generacije Metrelovih večfunkcijskih merilnih instrumentov s popolnoma novim uporabniškim vmesnikom. Ta omogoča izboljšano uporabniško izkušnjo, predvsem pri upravljanju obsežnega nabora merilnih funkcij: od popolnega testiranja varnosti električnih instalacij v skladu s standardom IEC/EN/SIST 61557, do predpripravljenih testnih sekvenc (AUTO SEQUENCE™) za testiranje električnih instalacij s TN, TT ali IT ozemljitvenim sistemom. Merilne funkcije med drugim vključujejo: stalen prikaz napetosti, ugotavljanje zaporedja faz, merjenje zemeljske upornosti, merjenje osvetljenosti (z opcijo LUX sonda), merjenje efektivne vrednosti (TRMS) toka, testiranje različnih opov RCD-jev, merjenje impedanca kratkostične in okvarne zanke, meritev ISFL toka ter testiranje IMD-jev.



MERILNE FUNKCIJE

- Merjenje OC izolacijske upornosti od 50 V do 1000 V
- Izenačitev potenciala s preizkusom zveznosti zaščitnega PE vodnika z 200 mA preizkusnim tokom
- Preizkus zveznosti PE vodnika s 7 mA tokom brez proženja RCD zaščite
- Impedanca kratostične in okvarne zanke
- Merjenje impedanca okvarne zanke brez izklopa RCD stikala
- Merjenje frekvence in efektivne vrednosti (TRMS) napetosti
- Ugotavljanje zaporedja faz v trifaznih sistemih
- Merjenje moči in harmonikov
- RCD preizkus (splošen in selektiven, tip AC, A, F, B, B+)
- Merjenje ozemljitvene upornosti po 3-vodni in 2-kleštni metodi
- Merjenje specifične zemeljske upornosti z Ro-adaptirjem (opcijsko)
- Merjenje efektivne vrednosti (TRMS) uhajavnih in bremenskih tokov (opcijsko)
- Merjenje ISFL toka
- Testiranje naprav za nadzor izolacije IMD
- Merjenje osvetljenosti (opcijsko)
- Merjenje impedanca okvarne zanke z visoko točljivostjo (mΩ) (opcijsko)

OSTALE LASTNOSTI

- Prednastavljene mini AUTO SEQUENCE® meritve: Auto TT (U, Z_{ln}, Z_s, U_c)
Auto TN/RCD (U, Z_{ln}, Z_s, R_{pe})
Auto TN (U, Z_{ln}, Z_{lpe}, R_{pe})
Auto IT (U, Z_{ln}, I_{sc}, I_{sfl}, IMD)
- Vgrajeni menij za pomoč
- Baz a karakteristik varovalk za hitro ovrednotenje merilnih rezultatov pri merjenju impedanca kratostične in okvarne zanke
- Stalen prikaz vrednosti napetosti na zaslonu
- Samodolna zamenjava polaritete pri preizkusu zveznosti vodnika
- Samodolni preizkus zaščitnih stikal na diferencialni tok (RCD)
- Vgrajen polnilnik in komplet akumulatorskih baterij sta vključena v "standard set"
- Brezžična komunikacija z osebnimi računalniki, Android tablicami in pametnimi telefoni preko vgrajenega Bluetooth modula
- Programska oprema Metrel ES Manager za izdelavo testnih struktur, nalaganje in snemanje rezultatov testiranja ter izdelavo poročil
- EuroLink Android APP, aplikacija za delo s podatki (opcijsko)

UPORABA

- Testiranje na visoko in nizkofrekvenčnih

instalacijah, npr. v katalstvu, na železnici ipd.

- Testiranje eno in večfaznih sistemov;
- Testiranje TN, TT in IT ozemljitvenih sistemov;
- Testiranje velikega obsega (industrija, katalstvo, železnica, rudarstvo, kamnina in ladjarska ind.);
- Testiranje električnih instalacij v zdravstvu.

STANDARDI

Funkcionalnost:

- EN 61557
- DIN 5032

Druge naznačeni standardi za preizkuse:

- IEC/EN/HD 60364-4-41
- IEC/EN 61008
- IEC/EN 61009
- BS 7671
- AS/NZ 3000

Elektromagnetna združljivost:

- IEC/EN 61326-1

Varnost:

- IEC/EN 61010-1
- IEC/EN 61010-031
- IEC/EN 61010-2-030
- IEC/EN 61010-2-032

www.metrel.si



Priloga 5: Anketa o električnih meritvah in stavbah v lasti ali najemu podjetij in rezultati

Spoštovani

Kot študent Ekonomske fakultete v Ljubljani opravljam zaključno strokovno nalogo na temo poslovnega načrta izvajanja meritev. Prosim, če si lahko vzamete čas in odgovorite na nekaj kratkih vprašanj:

1. Imate v planu petih let graditi nove oziroma prenavljati ali dograjevati stare stavbe oziroma druge poslovne prostore?

Da 37,7 %

Ne 62,3 %

2. Koliko stavb oziroma poslovnih enot imate v lasti ali ste najemjemalec?

1 stavbo – 3,8 %

2 stavbi – 7,5 %

3–5 stavb – 13,2 %

5–10 stavb – 35,8 %

10 stavb ali več – 39,6 %

3. Koliko meritev stavb oziroma drugih poslovnih enot imate v enem letu?

1–5 meritev – 83,0 %

6–10 meritev – 11,3 %

Več kot 11 meritev – 5,7 %

4. Boste meritve v prihodnje še vedno naročali v našem podjetju?

Da 96,2%

Ne 3,8 %

Hvala za vaš trud. Vaši odgovori mi bodo zelo pomagali pri izdelavi zaključne strokovne naloge.

Lep pozdrav

Roman Korošec

Priloga 6: Bilance

Poslovni načrt Branko Korošec s.p.

Poslovni načrt

XII. PREGLEDNICE IN FINANČNI PRIKAZI

PROJEKCIJE 2016		Mesec												Leto				
OBDOBJE: -1		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
BILANCE																		
BILANCA STANJA																		
SREDSTVA	2929	1038	1126	1288	1395	1502	1867	2122	2377	2632	2887	3142	3397	3397	6137	8446	11282	14740
SREDSTVA (RAZEN DENARJA)	1967	2294	1885	1844	1803	1762	1721	1680	1639	1598	1557	1516	1475	1475	983	492	0	0
NEOPREDMETENA SREDSTVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OPREDMETENA OSNOVNA SREDSTVA	1967	1926	1885	1844	1803	1762	1721	1680	1639	1598	1557	1516	1475	1475	983	492	0	0
FINANČNE NALOŽBE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TERJATVE IZ POSLOVANJA	0	368	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZALOGE MATERIALA / TRGOVSKEG	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZALOGE PROIZVODOV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DENAR	962	-1256	-759	-556	-408	-260	146	442	738	1034	1330	1626	1922	1922	5154	7954	11282	14740
OBVEZNOSTI DO VIROV	2929	1038	1126	1288	1395	1502	1867	2122	2377	2632	2887	3142	3397	3397	6137	8446	11282	14740
SREDSTEV	2929	1038	1070	1175	1280	1385	1635	1885	2135	2385	2635	2885	3135	3135	5491	8154	11001	14379
KAPITAL	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929
OSNOVNI KAPITAL	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929	2929
ZADRŽANI DOBIČEK	0	-1891	-1859	-1754	-1649	-1544	-1294	-1044	-794	-544	-294	-44	206	206	2562	5225	8072	11450
DOLG	0	0	56	113	115	117	232	237	242	247	252	257	262	262	647	292	281	361
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	0	56	113	115	117	232	237	242	247	252	257	262	262	647	292	281	361
IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA																		
PRIHODKI POSLOVANJA		250	250	500	500	500	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	9000	11250	12500	13250	13750
PROIZVAJALNI STROŠKI		2100	176	352	352	352	704	704	704	704	704	704	704	8260	7920	8800	9328	9680
AMORTIZACIJA		41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	492	492	492	492	0
KOSMATI DOBIČEK IZ PRODAJE		-1891	33	107	107	107	255	255	255	255	255	255	255	248	2838	3208	3430	4070
STROŠKI PRODAJE		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI UPRAVE		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DOBIČEK IZ POSLOVANJA		-1891	33	107	107	107	255	255	255	255	255	255	255	248	2838	3208	3430	4070
PRIHODKI FINANCIRANJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ODHODKI FINANCIRANJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DOBIČEK IZ REDNEGA DELOVANJA		-1891	33	107	107	107	255	255	255	255	255	255	255	248	2838	3208	3430	4070
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		-1891	33	107	107	107	255	255	255	255	255	255	255	248	2838	3208	3430	4070
DAVEK OD DOHODKA		0	1	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	42	483	545	583	692
ČISTI DOBIČEK		-1891	32	105	105	105	250	250	250	250	250	250	250	206	2356	2663	2847	3378
IZKAZ DENARNIH TOKOV																		
DENAR KONEC OBDOBJA	962	-1256	-759	-556	-408	-260	146	442	738	1034	1330	1626	1922	1922	5154	7954	11282	14740
ČISTI DOBIČEK		-1891	32	105	105	105	250	250	250	250	250	250	250	206	2356	2663	2847	3378
AMORTIZACIJA		41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	492	492	492	492	0
POVEČANJE DOLGA		0	56	57	2	2	115	5	5	5	5	5	5	262	384	-354	-11	80
POVEČANJE KAPITALA (BREZ DOBIČKA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Priloga 7: Projekcije

Poslovni načrt Branko Korošec s.p.

Poslovni načrt

PROJEKCIJE 2016		Mesec												Leto					DRUGI PODATKI			
OBDOBJE: -1		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V				
POVEČANJE SREDSTEV (BREZ DENARJA)		368	-368	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
DENARNI TOK		-2218	497	203	148	148	406	296	296	296	296	296	296	960	3232	2800	3327	3458				
PODATKI		IME PODJETJA: Branko Korošec s.p.																				
		SKUPINA:																				
POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENIH V OBDOBJU																						
POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENIH V OBLASTI		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1				
ANALIZA RAZMERJU DO DRŽAVE IZ NASLOVA DDV																						
TERJATVE ZA DDV KONEC OBDOBJA		423	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
OBVEZNOSTI ZA DDV KONEC OBDOBJA		55	55	110	110	110	220	220	220	220	220	220	220	220	220	206	229	243	252			
BALDO IZ NASLOVA DDV		368	-55	-110	-110	-110	-220	-220	-220	-220	-220	-220	-220	-220	-220	-206	-229	-243	-252			
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		0,00	Amortizacijs	
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		0,00	Stopnja DDV	
NEPREMICINE														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				
NEPREMICINNA														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		0,00	Amortizacijs	
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		0,00	Stopnja DDV	
OPREMA														Število enot: 1								
SKUPAJ NABAVNA VREDNOST		1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967				
SKUPAJ AMORTIZACIJA		0	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	492	492	492	492			
SKUPAJ POPRAVEK VREDNOSTI		0	41	82	123	164	205	246	287	328	369	410	451	492	492	983	1475	1967	1967			
SKUPAJ NEODPISANA VREDNOST		1967	1926	1885	1844	1803	1762	1721	1680	1639	1598	1557	1516	1475	1475	983	492	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				
MERILNI INSTRUMENT														Število enot: 1								
NABAVNA VREDNOST		1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967	1967				
AMORTIZACIJA			41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	492	492	492	492		0,25	Amortizacijs
POPRAVEK VREDNOSTI			41	82	123	164	205	246	287	328	369	410	451	492	492	983	1475	1967	1967			
NEODPISANA VREDNOST		1967	1926	1885	1844	1803	1762	1721	1680	1639	1598	1557	1516	1475	1475	983	492	0	0			
NABAVE V OBDOBJU			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0,22	Stopnja DDV	
FINANČNE NALOŽBE														Število enot: 1								
SKUPAJ NALOŽBE		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
SKUPAJ ZMANJŠANJE NALOŽB		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
SKUPAJ PREJETE OBRESTI IPD.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
NALOŽBA														Število enot: 1								
NALOŽBA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
ZMANJŠANJE NALOŽBE			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
PREJETE OBRESTI IPD.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0,00	Letna obrest	
TERJATVE IZ POSLOVANJA														Število enot: 1								
SKUPAJ TERJATVE		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
SKUPAJ ZMANJŠANJE TERJATEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
SKUPAJ PREJETE OBRESTI IPD.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
TERJATEV														Število enot: 1								
TERJATEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
ZMANJŠANJE TERJATVE			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
PREJETE OBRESTI IPD.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0,00	Letna obrest	
ZALOGE MATERIALA / TRGOVSKEGA BLAGA														Število enot: 1								
SKUPAJ VREDNOST ZALOGE MATE		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
VREDNOST MATERIALA 1			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
KAPITAL														Število enot: 1								
SKUPAJ GIBANJE KAPITALA		2929	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2929	0	0	0	0			
POVEČANJE / ZMANJŠANJE KAPIT.		2929	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2929	0	0	0	0			
DELITEV DOBIČKA			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
OBVEZNOSTI IZ FINANCIRANJA														Število enot: 1								
SKUPAJ OBVEZNOSTI IZ FINANCIR.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
SKUPAJ ZMANJŠANJE OBVEZNOST		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				
OBVEZNOST														Število enot: 1								
OBVEZNOST		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				
DANE OBRESTI IPD.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0,00	Letna obrest	
OBVEZNOSTI IZ POSLOVANJA														Število enot: 1								
SKUPAJ OBVEZNOSTI IZ POSLOVA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
SKUPAJ ZMANJŠANJE OBVEZNOST		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				
OBVEZNOST														Število enot: 1								
OBVEZNOST		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				

Projekcija Korošec 30.8.2016 končna

1

PROJEKCIJE 2016		Mesec												Leto					DRUGI PODAT
OBDOBJE: -1		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V	
ZMANUŠANJE OBEZNOŠTI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
DANE OBREŠTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00 Letna obrest
PRIHODKI POSLOVANJA / SPREMENLJIVI STROŠKI														Število enot: 1					
SKUPAJ PRIHODKI	0	250	250	500	500	500	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	9000	11250	12500	13250	13750	
SKUPAJ IZSTOPNI DDV	0	55	55	110	110	110	220	220	220	220	220	220	220	1980	2475	2750	2915	3025	
SKUPAJ STROŠKI MATERIALA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SKUPAJ STROŠKI STORITEV	0	1924	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1924	0	0	0	0	
SKUPAJ STROŠKI DELA	0	176	176	352	352	352	704	704	704	704	704	704	704	6336	7920	8800	9328	9680	
SKUPAJ ZALOGE PROIZVODOV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SKUPAJ VSTOPNI DDV	0	423	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	423	0	0	0	0	
MERITVE ELEKTROINSTALACIJ																			
NETO PRODAJNA CENA		250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	
PRODANA KOLIČINA		1	1	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	36	45	50	53	55	
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
PRIHODEK		250	250	500	500	500	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	9000	11250	12500	13250	13750	
IZSTOPNI DDV		55	55	110	110	110	220	220	220	220	220	220	220	1980	2475	2750	2915	3025	0,22 Stopnja DDV
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
STROŠKI STORITEV		1924	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1924	0	0	0	0	
STROŠKI DELA		176	176	352	352	352	704	704	704	704	704	704	704	6336	7920	8800	9328	9680	
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
VSTOPNI DDV		423	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	423	0	0	0	0	
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		2100,00	176,00	176,00	176,00	176,00	176,00	176,00	176,00	176,00	176,00	176,00	176,00	229,44	176,00	176,00	176,00	176,00	
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	0,00 Stopnja DDV
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
POTROŠEK (MATERIALA NA 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	
ZUNANJE STORITVE	0,0	1924,0	0,0	0,0	0,0	0,0	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		423,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
ŠOLANJE ZAPOSLENEGA		962,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,22 Stopnja DDV
CENA STORITVE		962,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
ŠOLANJE ZAPOSLENEGA		962,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,22 Stopnja DDV
CENA STORITVE		962,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
NEPOSREDNO DELO	0,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	
DELO		176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	176,0	
CENA DELA		22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	
PROIZVAJALNI STALNI STROŠKI																			
SKUPAJ PROIZVAJALNI STALNI ST	0	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	
STROŠEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00 Stopnja DDV
STROŠKI PRODAJE																			
SKUPAJ STROŠKI PRODAJE	0	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	
STROŠEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00 Stopnja DDV
STROŠKI UPRAVE																			
SKUPAJ STROŠKI UPRAVE	0	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	
STROŠEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00 Stopnja DDV
IZREDNI PRIHODKI																			
SKUPAJ IZREDNI PRIHODKI	0	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	
PRIHODEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00 Stopnja DDV
IZREDNI ODHODKI																			
SKUPAJ IZREDNI ODHODKI	0	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	
ODHODEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00 Stopnja DDV

Priloga 8: Kazalniki

Poslovni načrt Branko Korošec s.p.

Poslovni načrt

PROJEKCIJE 2016		Mesec												Leto					DRU
OBDOBJE: -1		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V	
KAZALNIKI																			
CILJNE SPREMENLJIVKE																			
KAPITAL	2929	1038	1070	1175	1280	1385	1635	1885	2135	2385	2635	2885	3135	3135	5491	8154	11001	14379	
DOBICEK	0	-1891	32	105	105	105	250	250	250	250	250	250	250	206	2356	2663	2847	3378	
DENAR	962	-1256	-759	-556	-408	-260	146	442	738	1034	1330	1626	1922	1922	5154	7954	11282	14740	
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	100,0	100,0	100,0	100,0	
PROIZVOD	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	
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	0,0	0,0	0,0	0,0	
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 PRIHODKOV

100%
90%
80%
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
0%

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

I

II

III

IV

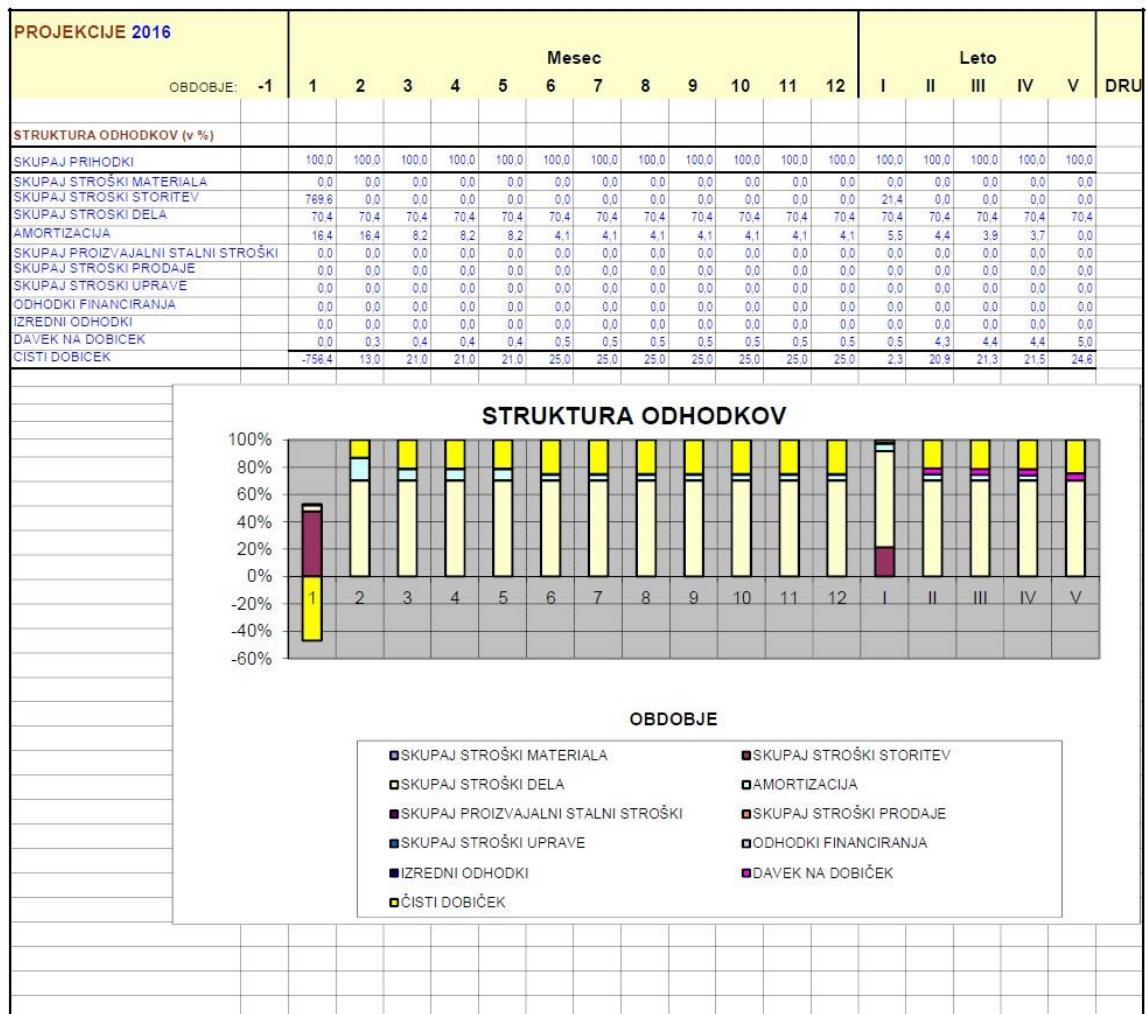
V

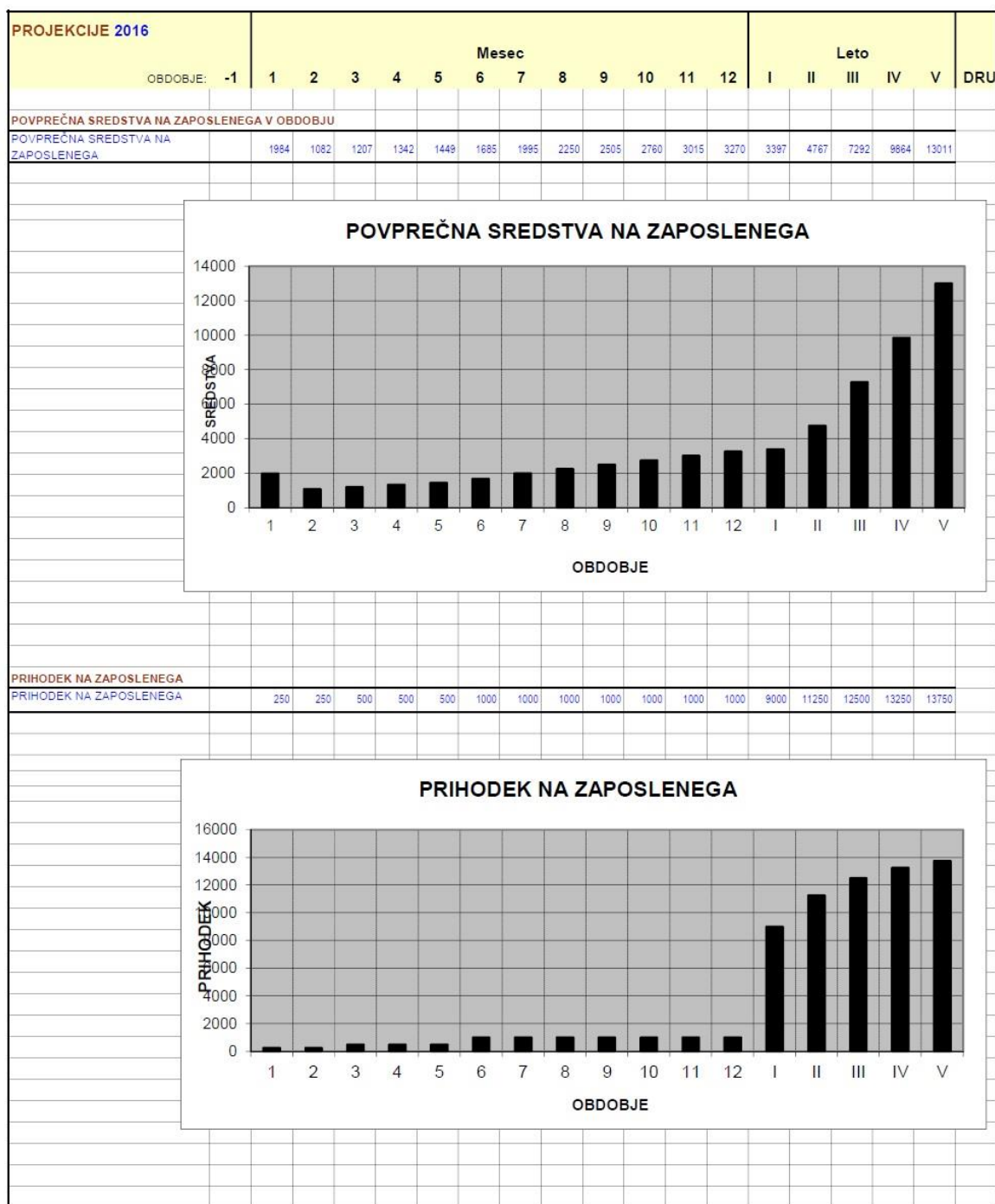
OBDOBJE

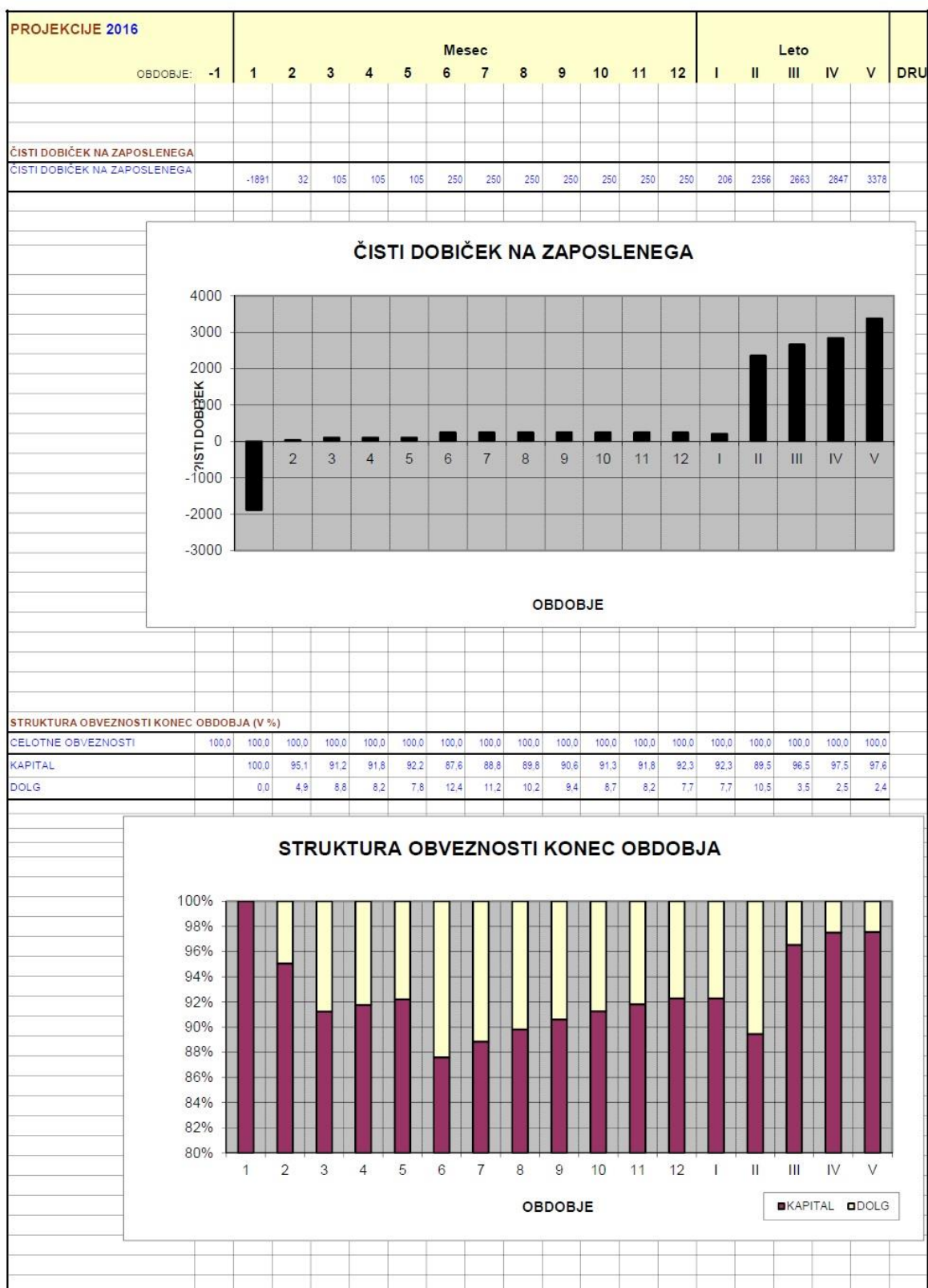
■ PROIZVOD

■ IZREDNI PRIHODKI

■ PRIHODKI FINANCIRANJA



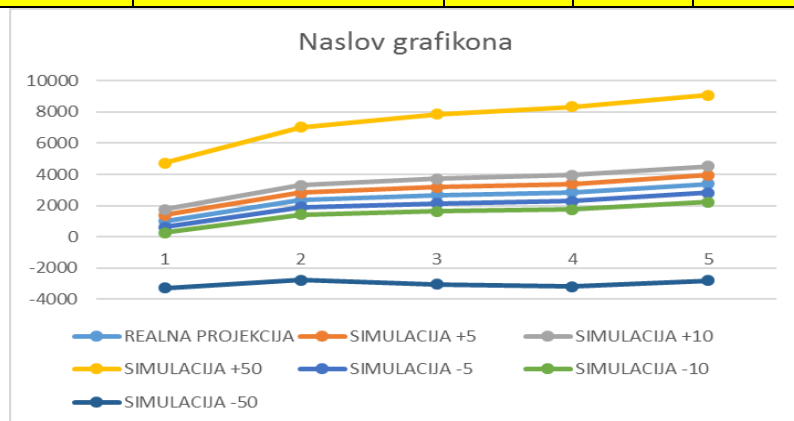




PROJEKCIJE 2016													Mesec												Leto												
OBDOBJE: -1													1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V	DRU							

Priloga 9: Simulacije

	REALNA PROJEKCIJA	1005	2356	2663	2847	3378
povečanje prihodkov za 5 %	SIMULACIJA +5	1378	2823	3182	3397	3949
povečanje prihodkov za 10 %	SIMULACIJA +10	1752	3290	3700	3947	4519
povečanje prihodkov za 50 %	SIMULACIJA +50	4740	7025	7850	8346	9084
zmanjšanje prihodkov za 5 %	SIMULACIJA -5	631	1889	2144	2297	2807
zmanjšanje prihodkov za 10 %	SIMULACIJA -10	258	1422	1625	1747	2237
zmanjšanje prihodkov za 50 %	SIMULACIJA -50	-3290	-2787	-3042	-3195	-2805



	REALNA PROJEKCIJA	1005	2356	2663	2847	3378
povečanje stroškov za 5 %	SIMULACIJA +5	681	2007	2277	2440	2976
povečanje stroškov za 10 %	SIMULACIJA +10	358	1658	1892	2032	2575
povečanje stroškov za 50 %	SIMULACIJA +50	-2685	-1368	-1438	-1480	-770
zmanjšanje stroškov za 5 %	SIMULACIJA -5	1328	2705	3048	3255	3780
zmanjšanje stroškov za 10 %	SIMULACIJA -10	1651	3054	3434	3662	4182
zmanjšanje stroškov za 50 %	SIMULACIJA -50	4237	5847	6519	6922	7395

