



P O T E P O

pelety & palivové dříví

OBCHODNÍ PLÁN POTEPO a.s.

IČO: 21284539, DIČ: CZ21284539

Sídlo: Vršovická 51, 101 00 Praha 10 - Vršovice

Zapsaná v OR vedeném MS v Praze, oddíl B, vložka 28716

Michal Galatík člen představenstva

email: michal.galatik@potepo.cz a info@potepo.cz

telefon: +420 734 121 841

1 OBSAH

2 PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI	4
2.1 ZÁKLADNÍ ÚDAJE	4
2.2 POPIS SPOLEČNOSTI	4
2.3 KLÍČOVÍ LIDÉ VE FIRMĚ	5
3 POPIS PODNIKATELSKÉ PŘÍLEŽITOSTI	6
4 PRODUKTY – peletky a štěpka	6 - 7
5 REALIZACE – FINANČNÍ PLÁN	7 - 8
6 ZÁKAZNÍCI	9
7 KONKURENCE	9

2 PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI

2.1 ZÁKLADNÍ ÚDAJE

Obchodní firma : POTEPO a.s.

Sídlo: Vršovická 51, 101 00 Praha 10 - Vršovice

IČO: 21284539, DIČ: CZ21284539

Datum vzniku a zápisu v OR: 22.února 2024

Spisová značka: B28716 vedená u Městského soudu v Praze

Právní forma: akciová společnost

Předmět podnikání:

- a) Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona
- b) Zpracování dřeva, výroba dřevěných, korkových, proutěných a slaměných výrobků
- c) Velkoobchod a maloobchod
- d) skladování, balení zboží, manipulace s nákladem a technické činnosti v dopravě

Statutární orgán: Michal Galatík člen představenstva

Základní jmění 2 000 000,- Kč – 100% splaceno.

2.2 POPIS SPOLEČNOSTI

Společnost POTEPO a.s. byla založena v roce 2024.

Doménou společnosti je program zaměřený nákup, prodej a distribuci dřevní hmoty.

Jsme zaměřeni na prodej pelet a štěpky a to zejména privátním klientům a komunálním subjektům, s ohledem na dnešní požadavky ekologického topení.

2.3 KLÍČOVÍ LIDÉ VE FIRMĚ

Klíčovou osobou po celou dobu působení firmy je

Michal Galatík člen představenstva

email: michal.galatik@potepo.cz , e-mail: info@potepo.cz

tel: 734 121 841

Ing. Jan Stašek – obchodník s praxí delší než 30 let v oblasti nákupu a prodeje dřevní hmoty

email: jan.stasek@potepo.cz

Ing. Martin Filikar – ekonom

email: martin.filikar@potepo.cz

3 POPIS PODNIKATELSKÉ PŘÍLEŽITOSTI – ekologické vytápění

Dřevní pelety jsou moderní, **ekologicky šetrný, obnovitelný zdroj energie**, který využívá stále více domácností i díky automatizaci a bezobslužnosti vytápěcí technologie.

Vyrábí se z dřevního odpadu (piliny, hobliny) bez jakýchkoliv pojiv a chemických přísad vznikajících při zpracování dřeva, který by jinak již neměl dalšího využití.

Jsou šetrné k přírodě, jelikož neuvolňují škodliviny do ovzduší. Mají téměř nulovou bilanci CO₂, tzn. že se při spalování uvolňuje jen tolik oxidu uhličitého, kolik předtím stromy při svém růstu samy absorbovaly. Jsou naprosto čistou biomasou, která neobsahuje žádné chemické látky ani pojiva. Na rozdíl od fosilních paliv (např. uhlí nebo plyn) se jedná o obnovitelný zdroj energie. Navíc vzniklý zbytkový popel je užitečným hnojivem do zahrady.

4 PRODUKT – pelety a štěpka

a) PELETY

Dřevěné pelety a jejich typy

Parametry se dělí na několik tříd dle kvality použitého dřeva. Třída A1 je prvotřídní kvalita používaná v kotlích a kamnech v domácnostech. Dřevěné pelety A1 jsou vyrobeny pouze z chemicky neošetřených zbytků dřeva (převážně smrkového) z pil bez příměsí kůry. Obsahují kolem 0,7 % popela. Třída A2 se používá ve větších kotlích a při jejím spalování vzniká víc popela. Pelety A2 již mohou obsahovat určitou část kůry a lesních těžebních zbytků. Obsahují i vyšší procento popela, max. však do 1,2 %.

Třída B je určena pro průmyslové využití. Zde je již dovolen větší podíl popela (od 2 %), výroba z použitého dřeva a vyšší procento kůry.

Certifikace EN plus

Certifikace EN plus splňuje požadavky jednotné normy ISO 17225-2, která určuje základní parametry a kvalitu pelet. Vedle klasických měřítek, jako je výhřevnost nebo vlhkost, zavádí nová kritéria objemové hmotnosti a velikosti částic. Dalším novým kritériem je vysoká teplota tání popela, jinak by popel mohl struskovat a napékat se na hořáky.

Výrobci kvality EN plus jsou během roku kontrolováni, zda dodržují normativně stanovené parametry. Ve výrobě se průběžně v předem dané četnosti odebírají vzorky, které se hned zkouší z pohledu kvality a uchovávají se pro pozdější kontroly nebo řešení reklamací. Jednou za rok jsou výroby kontrolovány auditem, který sleduje celý proces a systém udržování kvality.

b) ŠTĚPKA

Štěpky, nejčastěji dřevní štěpka, vzniká jako odpad při zpracování dřeva či cíleným drcením dřevních částí. Řadí se k tuhé biomase, sloužící k výrobě tepla nebo kompostu. Dřevní štěpka je štěpené kusové dřevo, má lepší skladování, má menší obsah vody a má po spálení méně popelu. Je velká 2,5 až 5 cm, někdy se lisuje do pelet či briket pro lepší zpracovatelnost. Na vytápění se používá hlavně v domácnostech s výkonnými kotli a ve větších budovách. Cenově patří mezi nejlevnější způsoby vytápění.

Prodej a doprava

Jsme prodejci pelet, kteří zajišťují rozvoz po celém území České republiky. Výhodou balení na paletě je snadná manipulace a dodání v pytlích uspoří místo v kotelně. Také zajistí čistou a snadnou práci při dávkování do zásobníku.

Dodáváme peletky na vytápění rodinných domů, ale umíme obsloužit i zákazníky větší – šumavské horské hotely i kotelny které vytápějí veřejné budovy

Naší předností je, že předzásobením zákazník odhaduje svou spotřebu na následující sezonu a pokud se ukáže že se v odhadu netrefil tak umíme pružně reagovat a zásoby mu doplnit, stejně jako předimenzované zásoby odkoupit zpět

5 REALIZACE – FINANČNÍ PLÁN

5.1 FINANČNÍ PLÁN

Finanční plán jsme stanovili na období 4 let. V současní době má firma POTEPO a.s. smluvně zajištěno mnoho privátních a několik komunálních zákazníků, a to jak v České republice, tak v zahraničí.

V dále uvedeném finančním plánu vycházíme i s přihlédnutím k dalším potencionálním zákazníkům za stejných smluvních podmínek.

Ve finančním plánu je zohledněna zachování stejné obchodní marže i při změně cenové hladiny na trhu.

Z pohledu ročního výsledku hospodaření pro daňové účely použijeme časové rozlišení nákladů proti výnosům. V tomto finančním plánu náklady na technologii časově rozlišujeme.

Finanční plán je stanoven na 4 roky, s předpokládaným zahájením prodeje od 1.11.2024.

Pro každý rok jsme zvolili variantu přístupu optimistického, realistického a pesimistického plánování.

Co se týká nákladů ostatních, mimo nákladů přímých, vycházíme z potencionálních nákladů firmy včetně úměrného nárůstu v souvislosti s rozšířením činností.

Ve všech těchto variantách je zřejmé, že v roce 2025, po ukončení první topné sezony - firma dosahuje

značného zisku, a to i v pesimistické variantě.

Termín vyplácení dluhopisů je stanoven na den 30.9.2027. Z plánu tedy vyplývá dostatek času na tvorbu vlastních zdrojů a jejich kumulaci a zároveň roční časová rezerva pro přípravu vyplácení dluhopisů.

POTEPO a.s.		uvedené částky jsou v tisících CZK					
Roky	2024	2024	2024	2025	2025	2025	
Varianty	optimistická	reálná	pesimistická	optimistická	reálná	pesimistická	
Tržby	33 000	30 000	15 000	165 000	150 000	75 000	
Náklady							
náklady na zboží	25 300	23 000	11 500	115 500	105 000	52 500	
Doprava	1 650	1 500	750	8 800	8 000	4 000	
Skladování	175	150	75	6 650	5 000	2 500	
mzdové náklady	300	300	300	3 000	3 000	3 000	
Úroky	600	600	600	4 000	4 000	4 000	
ostatní náklady	1 420	1 200	600	2 500	2 000	1 000	
Náklady celkem	29 445	26 750	13 825	140 450	127 000	67 000	
Zisk/ztráta	3 555	3 250	1 175	24 550	23 000	8 000	
Roky							
	2026	2026	2026	2027	2027	2027	
Varianty	optimistická	reálná	pesimistická	optimistická	reálná	pesimistická	
Tržby	275 000	250 000	125 000	330 000	300 000	150 000	
Náklady							
náklady na zboží	193 050	175 000	87 500	231 000	210 000	105 000	
Doprava	16 500	15 000	7 500	20 000	18 000	9 000	
Skladování	11 000	10 000	5 000	13 200	12 000	6 000	
mzdové náklady	6 000	6 000	6 000	8 000	8 000	8 000	
Úroky	4 000	4 000	4 000	3 000	3 000	3 000	
ostatní náklady	5 500	5 000	2 500	8 250	7 500	3 750	
Náklady celkem	236 050	215 000	112 500	283 450	258 500	134 750	
Zisk/ztráta	38 950	35 000	12 500	46 550	41 500	15 250	

5.2 REALIZAČNÍ TÝM

Realizace business plánu je zajišťována prostřednictvím člena představenstva pana Michala Galatíka a jeho týmem spolupracovníků, kteří se na tuto činnost specializují a mají s ní dlouholeté vynikající zkušenosti.

V případě budoucího pozitivního vývoje počítá v budoucnu firma POTEPO a.s. s vlastní výrobou ale zatím, vzhledem k vysoké ceně provozního kapitálu, je pro nás výhodnější a pružnější nechat rizika spojená s výrobou na dodavatelích a věnovat se pouze obchodní činnosti.

Mzdové náklady zohledněné ve finančním plánu jsou zaměřené na personál v oblasti administrativy, správy vedení firmy, řídicích a koordinačních pracovníků.

Předpokládáme 3 – 4 zaměstnance pro příslušný model – viz finanční plán.

5.3 ZAJIŠTĚNÍ POTŘEBNÝCH VSTUPŮ A DODAVATELŮ

Společnost POTEPO a.s. má zajištěno několik dodavatelských subjektů, tak aby minimalizovala svoji závislost na jednom dodavateli, a tím rozložila případná rizika.

5.4 ZDROJE FINANCOVÁNÍ

Obchodní činnost jsme zahájili díky vlastním zdrojům, ovšem díky značnému počtu zákazníků nám tyto zdroje nestačí a tedy jsme zvolili financování společnosti prostřednictvím emise dluhopisů.

Firma POTEPO a.s. se rozhodla emitovat dluhopisy ve výši 25 000 000,- Kč– datum emise 8.10.2024, den konečné splatnosti 30.9.2027.

Jmenovitá hodnota dluhopisu bude činí 50 000,- Kč s ročním úrokem 16 % ročně před zdaněním srážkovou daní. Výplata úroků měsíční.

Podrobnosti k uvedeným dluhopisům budou průběžně zveřejňovány na www stránkách firmy www.potepo.cz.

Dluhopisy jsou zajištěny vlastními pohledávkami z obchodního styku a zbožím na skladě.

Ustanovili jsme Agentu pro zajištění a v jeho prospěch, jako zástupce majitelů dluhopisů, jsme uzavřeli Zástavní smlouvu.

Po dobu trvání emise nepředpokládáme otevření bankovního úvěru.

6 ZÁKAZNÍCI

6.1 CÍLOVÁ SKUPINA

Našimi zákazníky jsou především privátní osoby, dále pak korporátní klientela a v menší míře i Městské a Obecní úřady, a to jak v Česku

V poslední době jsme jednali a stále jednáme s dalšími novými klienty, kteří projevují o námi dodávané produkty zájem.

Tlaky z Evropské unie a legislativa týkající se ekologického hospodaření a topení stále nutí jednotlivé správy měst, okresů a krajů ohledně řešení této problematiky a naše dodávky v této oblasti mohou značně pomoci, při plnění legislativních požadavků .

Co se týká zahraniční klientely, zaměřujeme se i tímto směrem, mnohé klienty již máme, další jsou

v jednání. Naši klienti pocházejí zejména z šumavského příhraničí a ze severní Itálie tedy z horských oblastí, kde plynofikace nikdy nebude a pelety jsou v podstatě jediný dostupný a komfortní způsob ekologického vytápění.

V budoucnu vidíme v zahraniční klientele velký potenciál.

6.2 CESTA K ZÁKAZNÍKOVÍ

Co se týká získávání zákazníků, jako neúčinnější se nám ukazuje spolupráce s firmami, které instalují kotle na pelety a zároveň nás hned doporučí svým klientům. Máme tak možnost s odběrateli pracovat od jejich začátků vytápění a náš operativní závoz a zároveň paušální nabídka odkupu případných nadbytečných zásob jsou argumenty, které nám otevírají dveře.

Počítáme pořádáním reklamních seminářů, na kterých seznámíme posluchače, budoucí klienty, s našimi produkty včetně prezentace jejich výhod.

Volíme převážně osobní a individuální přístup, osobní návštěvy v podnicích a na úřadech, a návštěvy privátních klientů..

7 KONKURENCE

Na českém trhu se vyskytuje několik firem zabývajících se obdobnou problematikou. Ovšem ke změně strategie vytápění a celospolečenské snaze o energetickou nezávislost na ropných produktech má trh výrazné růstové tendence.

I v naší nejvíce optimistické variantě tržeb získáváme méně než 1% z celkového objemu obchodu s peletami v ČR.

8 ZÁVĚR

Při sestavování obchodního plánu a při záměru jeho realizace jsme pečlivě zvažovali rizika spojená s tímto záměrem.

Obecně největším rizikem pro obchodníka, resp. pro firmu zabývající se nákupem a prodejem, je ztráta zákazníka, případně tak silné konkurenční prostředí, které ji znemožní se na trhu uplatnit, resp. se na trh „vejít“.

V našem případě je toto riziko minimalizováno díky neustále se zvětšujícímu trhu, tedy neustálému nárůstu počtu zákazníků a to díky společenskému tlaku na ekologické způsoby vytápění a díky snaze o energetickou nezávislost na ropných produktech a fosilních palivech.

Dalším obecným rizikem je nedosažení takové obchodní marže, která umožní firmě její růst a tvorbu zisku. Toto riziko eliminujeme nákupy zboží mimo topnou sezonu, kdy je cena nejnižší. Během kalendářního roku jsou v cenách pelet značné výkyvy, rozdíl mezi cenou v topné sezoně a mimo ni je i více než 50%.

Naše emise dluhopisů je primárně určena právě pro nákupy zboží „ve správný čas“ a díky těmto nákupům jsme schopni dosáhnout vysoké obchodní marže a tedy můžeme nejen dostát závazkům vůči investorům, ale tvořit vlastní kapitál a budovat silnou obchodní, v budoucnu i výrobní, společnost.

