



ZÁPIS z jednání hodnoticí komise pro výzvu (č.: 03_17_129, název: Podpora sociálního podnikání) Operačního programu Zaměstnanost

Datum jednání	13. 6. 2019
Čas jednání (od – do)	8:15 – 18:00
Místo jednání	Kartouzská 200/4, 150 00 Praha 5, míst. 318
Počet členů hodnoticí komise	8
Seznam účastníků	Viz Prezenční listina v příloze zápisu

Přehled hodnocených projektů:

Č.	Registrační číslo projektu	Název projektu	Výsledné bodové / slovní hodnocení projektu	Detail hlasování o výsledném hodnocení
1.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012653	Boty Rybička - nová provozovna a e-shop	53,75 / vyhověl	Proti: 0 Pro: 5 Zdržel se: 2 Nepřítomen: 1
2.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012682	Clever Call práce druhá šance	30 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 7 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
3.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012825	MERYUP - zpracování vyřazených reklamních materiálů	81,25 / vyhověl	Proti: 0 Pro: 7 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
4.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012999	Sociální podnik Prádelna Rodina	75 / vyhověl	Proti: 0 Pro: 7 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
5.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0013301	Sociální podnik Jan Cenek	41,25 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 7 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
6.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0013506	Podpora rozvoje Propagačního podniku Hradec Králové	48,75 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 7 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
7.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0013977	Víte že ...	31,25 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 7 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
8.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0013985	Produkční studio	42,5 / nevyhověl	Proti: 1 Pro: 6 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
9.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0013990	VZNIK A ROZVOJ SOCIÁLNÍHO PODNIKÁNÍ VETKRA HOME s.r.o	37,5 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 7 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
10.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0013998	Revenium, sociální podnik Kokořín 12	55 / vyhověl	Proti: 0 Pro: 7 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
11.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0014000	Sociální podnik Cat4Cat s.r.o.	48,75 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 7 Zdržel se: 0

	129/0014000			Nepřítomen: 1
12.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0014002	Zřízení a provoz integračního sociálního podniku Ciderie Chříč	68,75 / vyhověl	Proti: 0 Pro: 5 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 3
13.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0014003	Levandulovna	68,75 / vyhověl	Proti: 0 Pro: 7 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
14.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0014015	Podpora rozvoje turistického ruchu v krajích a tvorba archivu historických snímků prostřednictvím softwarové aplikace pro veřejnost	42,5 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 7 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
15.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0014016	Rozjezd digitální agentury BBS.cz	31,25 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 7 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1

Odůvodnění výsledného bodového / slovního hodnocení pro každý z hodnocených projektů je uvedeno v jednotlivých věcných hodnoceních v příloze tohoto zápisu.

Přílohy: č. 1: Prezenční listina – členové hodnotící komise
Prezenční listina – zástupci žadatelů
č. 2: Vypracované věcné hodnocení (pro každý hodnocený projekt – viz výše – jedno hodnocení)
č. 3: Záznam o průběhu jednání komise

K připomínkování návrhu zápisu došlo na jednání hodnotící komise, členové komise nevznесли připomínky k zápisu.

Soulad zápisu s průběhem a výsledky jednání potvrzuje:

Tajemník hodnotící komise	
Datum	13. 6. 2019

Předseda / místopředseda hodnotící komise	
Datum	13. 6. 2019



Příloha č. 3 Záznam o průběhu jednání komise

Jednání hodnotící komise se zúčastnili zástupci 13 žadatelů z celkových 15 projednávaných projektů (zbylí žadatelé nevyužili možnosti osobní účasti na jednání komise). Za každého ze žadatelů se mohli zúčastnit max. dva zástupci a pro zodpovídání dotazů členů hodnotící komise byl stanoven maximální časový limit 15 min, který byl sledován a dodržen.

1. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17 129/0014002

HK: Je existence dvou sociálních podniků v malé obci dlouhodobě udržitelná z hlediska dostatku zaměstnanců z CS? Proč je zakládán nový podnik?

Žadatel: V okolí Chřívče je několik domů sociální péče, kde právě lidé z naší CS jsou v pobytových službách a Chřívč se stala centrem zaměstnávání těchto osob. Nově bychom měli spolupracovat s domovem Zvíkovecká kytička. Z ekonomických důvodů bude třeba nějaký úvěr k zahájení podnikání a se stávajícím pivovarem to nejde, protože už jsme zaúvěrováni. Pivovar roste a obáváme se, aby nevznikl příliš velký podnik a financování by bylo neprůhledné.

HK: Budete měnit vlastnickou strukturu?

Žadatel: Novou ciderii zakládali stejní majitelé jako pivovar, ale počítáme s tím, že do ciderie vstoupí noví zaměstnanci, kolegové, kteří jsou v přípravném týmu, manažerům nabídneme podíly.

HK: Kdyby pivovar neuspěl, bude nějak ohroženo fungování ciderie?

Žadatel: Právě, že takto nebude chodit ani jednoho podniku ohrožen, budou ekonomicky oddělené.

HK: Popište svou obchodní strategii ve vazbě na propojený podnik. Jedná se o jinou zákaznickou základnu.

Žadatel: Podařilo se nám získat pro spolupráci člověka, který má velké zkušenosti z naší největší ciderie a má kontakty především v Praze, počítáme s tím, že bude řídit náš marketing. Cider si půjde svou cestou, budou se oslovovat i jiné typy podniků, např. kavárny. Analýzy ukazují, že spotřeba cideru dlouhodobě stoupá.

HK: Na základě čeho jste stanovili předpokládané tržby především sezónních měsíců? Popište pro vás sezónní měsíce ve vazbě na náklady a sezónní měsíce ve vazbě na výnosy.

Žadatel: Výrobu jsme nastavili velmi realisticky i s ohledem na to, že klienti Zvíkovecké kytičky jsou především ženy a těžší případy. Odhady jsou spíše minimalistické, pokud pivovar získá pro spolupráci domluveného marketéra, budou násobně vyšší.

2. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17 129/0014016

HK: Popište co nejsrozumitelněji novou aktivitu a její oddělení od vaší již vykonávané podnikatelské aktivity.

Žadatel: V současné době se věnujeme web designu, který je v současné době jen výseč souvisejících služeb. Museli jsme spolupracovat s dalšími firmami, digitální mkt se rychle rozvíjí, stojí na budování značky, výkonnostní marketing a inbound marketing. Inbound se tváří navenek, že není mkt, ale o tuto oblast bychom se chtěli opřít především. Pokud se dělá chytře, je mnohem efektivnější než normální mkt. Nemáme žádného odborníka na brand, zatím se tím zabývá já a využíváme externí spolupráci. Musí se udělat analýza trhu, konkurence, rozhovory se stakeholdery, na základě toho se dělá komunikační a obsahový manuál. Obsahový manuál je důležitý, protože to je důvod, proč na web zákazníci chodí. Obsah musí podléhat značce, a proto k tomu vytváříme manuál. Musí se udělat uživatelské výzkumy. Další věc, která se řeší, je workshop pro klienta s našimi specialisty a za účasti uživatelů, kde se hledají klíčové stránky a podněty a do toho se zapojují výzkumy, které se udělaly předtím. Existují prototypovací nástroje, na kterých se pak testuje na základě připraveného scénáře a je to mnohem levnější.



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

HK: Co z popsanych činností bude dělat CS?

Žadatel: Všechno, co jsem popsal. Už máme předjednané zaměstnance, chybí nám SEO odborník.

HK: Co budete dělat s fluktuací, když si vychováte dobré zaměstnance, je možné, že budou odcházet.

Žadatel: S tím počítáme, víme o tomto problému. Není to úplně IT, je to mkt, a vhodná práce pro lidi, kteří chtějí zůstat v našem regionu.

HK: Jak vnímáte přínos pro sociální integraci u zaměstnanců, které již máte předjednané - mají vysokou kvalifikaci a nejsou nezaměstnaní?

Žadatel: Ta současná práce jim nevyhovuje z důvodu zdravotních omezení, hledají jinou.

HK: Jak tyto lidé spadají do skupiny sociálně vyloučených nebo sociálním vyloučením ohrožených osob? Náš názor je, že zaměstnanci, které hledáte, mají takové předpoklady, se kterými by se uplatnili všude.

Žadatel: Hledáme lidi na ÚP a vybíráme ne na základě kvalifikace, ale spíše nadání, my je to všechno naučíme. Ten člověk musí umět psát, ale klidně může mít sociální fóbii. Počítáme s tím, že začínáme od nuly.

HK: Jak dlouho trvá takové zaučení člověka?

Žadatel: Zaškolování je nekonečné, ale záleží i na tom, v jaké oblasti se zaučuje i na tom, jestli má nějaké zkušenosti. Může to trvat čtvrt až půl roku.

3. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0014015

HK: Z čeho vychází váš podnikatelský záměr?

Žadatel: Vycházíme z předchozího projektu KISS, jsme dodavatelem softwaru a ve spolupráci s družstvem jsme vymysleli začlenění IT sféry a sociální podnikání. OZP mají předpoklady se rozvíjet v oblasti IT a současně víme o rozvoji turistického ruchu.

HK: Kde seženete pro aplikaci materiál?

Žadatel: Už máme předjednaný materiál s městy. A fotky budou pořizovat i sami uživatelé, nebude se jednat o fotky historické, ale bude se tím mapovat vývoj místa a změna v čase. Máme tři různé zdroje – archivy měst, uživatelé mohou vkládat své historické fotografie i nové a zaměstnanci budou fotky sbírat. 1.SDZP bude zaměstnávat lidi, kteří budou pořizovat fotky na jiných místech v republice. Tvoříme minulost – nebudou se sbírat cashky.

HK: Jaká bude motivace uživatelů tam vkládat?

Žadatel: Bude existovat několik verzí, za vkládané fotky může uživatel získat volný přístup do placené verze.

HK: Jak zajistíte, aby se vkládaly fotky požadované kvality?

Žadatel: Budou jasně dané historické body, ze kterých musí být fotka pořizovaná, aby bylo možné pak fotky porovnávat. Máme ověřený zájem měst o vytvoření historických bodů v lokalitách, předkládáme potvrzení několika z nich.

HK: Plánujete, že aplikaci rozšíříte min. mezi 40 tis. zákazníků.

Žadatel: Ano, ale celkově - budou mít různé verze, placené verze a zdarma s reklamou. Mladí lidé mají zájem o nové aplikace.

HK: A toto budete schopni zvládnout v týmu, který je v projektu?



Žadatel: Počítáme se 100 historypointy na začátek a to jsme schopni obsáhnout v tom daném týmu. Důležité je, aby se opravdu zapojila veřejnost a sdílela. Je to hodně o marketingu, na který se soustředíme.

HK: Ve finančním plánu mi chybí hodně souvisejících nákladů, např. na archivaci, pořizování fotek apod.

Žadatel: Náklady, o kterých hovoříte, jsou ve finančním plánu. Jsou specifikované dle objemu dat ve variabilních nákladech, které závisí na počtu uživatelů aplikace. Žadatel vysvětlil kalkulaci ceny.

HK: Ve finančním plánu nemáte v prvním roce žádné tržby, z hlediska výzvy byste měli zahájit podnikatelskou činnost do 3 měsíců, tzn. nabízet a prodávat.

Žadatel: V prvním roce se bude aplikace vyvíjet, komunikace se zákazníky bude od počátku a budou uzavírané smlouvy o spolupráci.

4. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012825

HK: Popište podrobněji předjednané odběratele a upřesněte, zda se jedná o jednorázové nebo každoměsíční odběry a v jakém objemu. Jak byste nás o zájmu o produkty přesvědčili?

Žadatel: Myšlenka vzešla od Metrostavu, který hledal účel pro zpracování odpadního materiálu a současně by chtěl upcyclingové zboží sám odebírat v rámci svého CSR. Počítá s odběrem cca 1/4 produkce firmy. Je třeba vytvořit silný příběh a na něm stavět marketing v kombinaci se zodpovědným přístupem k životnímu prostředí. Dělali jsme průzkum ve Středních Čechách a to na roční odběr, který jsme přepočítali na měsíční odběry.

HK: Když jste dělali průzkum, věděli zákazníci cenové relace apod.

Žadatel: Ano, měli jsme sebou ceník s fotografiemi produktů, prototypy, materiály, aby si mohli dotazovaní osahat. Z tohoto průzkumu vyšel zájem, který by pokryl další čtvrtinu naší produkce.

HK: A materiál budete odebírat pouze od Metrostavu?

Žadatel: Nikoliv, těch firem, které nabídnou vhodný materiál je hodně, např. nyní jednáme s Alzou.

HK: Vlastně by bylo jednodušší a levnější kupovat nový materiál, jak s tím pracujete?

Žadatel: Tím by se vytrácel ekologický efekt celého záměru, náklady navíc jsou součástí myšlenky.

HK: Co považujete za největší konkurenční výhodu?

Žadatel: Upcyclingu se v současné chvíli nevěnuje mnoho firem, naše zaměření na firmy a obce je také velkou výhodou, myšlenka je přitom atraktivní a moderní a celý ten příběh zpracování materiálu, který by jinak byl velkou zátěží pro životní prostředí, je velkou konkurenční výhodou.

HK: Co je obsaženo v marketingových službách, jsou plánované ve vysoké míře.

Žadatel: Určitě jsou v tom osobní náklady na obchodního zástupce a současně i online marketing.

HK: Kdo bude dělat design?

Žadatel: Bude formou subdodávky, bude to dělat kamarád, který chce zatím navrhovat produkty sponzorsky. Je to Ing. arch. Špaček.

5. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0013977

HK: Pedagogové jsou zahlceni v současné době nabídkou. Máte doložen zájem pedagogů?

Žadatel: Nabízíme něco, co dokáže učit i za učitele. Každý nástěnný školní obraz pomáhá učit a ulehčuje práci



pedagoga. Už když děti kolem obrazů prochází formou očního vjemu, dostávají informace, které pak učitelé nemusí dohledávat, mají sesumírovanou romskou multikulturu, informaci mohou zakomponovat do své výuky dle svého oboru, je možné použít jen kousky informací vhodné v různých předmětech.

HK: Jak byste ale doložili skutečný zájem ze strany škol a pedagogů?

Žadatel: Je to o práci pedagoga, samotnou práci vykonává učitel v hodinách, nástěnné obrazy jsou jeho podporou. Školy mají povinnost z nařízení MŠMT zařazovat multikulturní programy, je to pro ně náročné hledat informace a vymýšlet co. Nástěnný obrazový materiál v současné chvíli v českém školství není. Pomůcka je jedinečná a originální. Kurzy se týkají práce s pomůckou, školení trvá 5 hod. Po několika jednáních s NÚP právě vyplynul zájem o materiál i školení.

HK: Zájem by tedy měl vyjít z ORP. Všichni říkají, že to je dobře, ale je reálný zájem škol a učitelů?

Žadatel: Já jsem v NÚP pracovala nejen jako aktivista, ale i zaměstnanec. Já jsem tento problém s nimi několik let řešila. Ano, existují různé vzdělávací programy, ale my navíc nabízíme didaktické pomůcky, které zůstanou ve školách a budou mít větší, trvalejší dopad.

HK: Ve finančním plánu chybí některé provozní náklady. Můžete to nějak vysvětlit?

Žadatel: Jedná se o nepřímé náklady, proto jsme je tam neuvedli.

HK: Finanční plán by měl zobrazovat kompletní náklady a výnosy, bez ohledu na projektové rozdělení na nepřímé a přímé náklady.

Žadatel: My jsme se na plánu přímo nepodíleli, to dělal odborník.

6. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0013985

HK: Jak moc je plánovaná výrobní kapacita závislá na osobách z CS? Popište nám blíže předvybrané osoby a jak budete řešit jejich případnou výměnu?

Žadatel: Mám oba zaměstnance předvybrané. Jeden z nich má s produkcí velké zkušenosti cca 10 let.

HK: Proč chcete takového člověka zaměstnat, když už tuto činnost dělá?

Žadatel: Je to hodně o vybavení, dělá to na neprofesionální úrovni. Druhý člověk je dlouhodobě nezaměstnaný, mám s ním dlouhodobé zkušenosti, funguje na youtube a online, ale vlastně není schopen se sám uplatnit ve větším.

HK: Co byste ale dělal, když jeden či oba zaměstnanci odejdou?

Žadatel: Oba předvybraní zaměstnanci se mohou vzájemně zastoupit. A nové zaměstnance bych hledal na ÚP a v IQ Roma servis, potřebuji, aby byli zaměstnanci spolehliví a odevzdávali práci v čas a pořádku.

HK: Kdo by ale pro vás byl vhodným zaměstnancem? Očekáváte již nějakou kvalifikaci, zkušenost?

Žadatel: Musí mít nadání, ale nemusí to úplně umět.

HK: A v jaké konkrétní situaci jsou tedy nyní předvybraní zaměstnanci? Hledají práci?

Žadatel: Jeden je zaměstnaný, druhý práci nehledá a čeká na výsledek tohoto projektu.



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

7. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0014003

HK: Jste si jisti, že bude k dispozici dostatek bylin v prvních letech?

Žadatel: Zjišťovala jsem si to u prodejců a není problém nakoupit rostliny v květu.

HK: Jaká jsou rizika, co se týče procesu výroby a získání certifikací, vzhledem k Vaší nezkušenosti, a jak jim budete předcházet?

Žadatel: Květová voda se vyrábí za pomoci kolony a již jsem domluvená se dvěma odborníky, pán je chemik a paní je odbornicí v aromaterapii. Zjišťovala jsem na hygienické stanici, kde mi dají kontakty, kam všude to mám poslat ke zkoumání a schválení. Může být riziko s uskladněním, je vhodné používat rozprašovač, aby nedocházelo ke kontaminaci. Sirupy již vyrábím doma, mám vychytanou konzervaci.

HK: Popište marketingovou strategii ve vazbě na obchodní strategii. Na základě čeho jste stanovili plánované tržby? Kolik máte např. předjednaných prodejů v porovnání s nezbytným množstvím prodeje, má se jednat např. o 1600 kusů.

Žadatel: Chceme objíždět trhy, pořádat dny otevřených polí, nabízet firmám balíčky na vánoce apod., do bezobalových obchodů, plánujeme e-shop. Z velkoobchodu je to např. Ekonea, která bude brát např. 500 ks, bezobalové obchody 200 ks, předjednané zakázky jsem přinesla.

HK: Spíše dotaz zněl, jaký poměr mezi velkoodběrateli a maloobchody?

Žadatel: Větší část bude velkoobchod.

HK: S certifikací nepočítáte v nákladech.

Žadatel: To je záměrně, bylo mi řečeno, že se jedná o malé částky, v kontextu finančního plánu nevýznamné.

8. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0013990

HK: Zaměstnanci a jejich fungování na pracovišti. Budou prodávat široký sortiment zboží, dva zaměstnanci z CS a jeden vedoucí. Zajímalo by nás, jak v tomto obsazení se dá zajistit provoz obchodu, kde bude standardní systém?

Žadatel: Bude vždy přítomen vedoucí a psychosociální pracovník. Prodavači budou na 0,5 úvazky, dopoledne jeden, odpoledne druhý.

HK: Kdo sedí za pokladnou?

Žadatel: Ten prodavač.

HK: Co když bude nemocen?

Žadatel: Je to uvedeno v tom podnikatelském záměru. Pro začátek bude brigáda.

HK: Proč není ten další zaměstnanec ve finančním plánu?

Žadatel: Protože může nastoupit až později.

HK: Jaké kompetence potřebuje zaměstnanec, jak budou zaškoleni?

Žadatel: Zbožiznalství – bude se o ně starat vedoucí, proškolí je na začátku, ten má zkušenost z obchodu.



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

HK: Zabezpečení prodeje z pohledu znalosti zboží. Kdo mi řekne fundovaný názor na takový velký počet zboží? Jste takové malé OBI. To je velmi náročné s těmito kapacitami.

Žadatel: Na toto neumím odpovědět.

HK: K pracovníkům – jakou kvalifikaci s CS bude mít psychosociální pracovník?

Žadatel: VŠ sociálního charakteru. Nezařadili jsme ho do CS proto, že i mimo ni se hledá obtížně. Paní Krausová v rámci přípravy žádosti říkala, že když sama je OZP, má kontakty na tyto pracovníky s praxí.

HK: Takže máte jej již zajištěného?

Žadatel: Ano, ale smlouva začne platit od 1.9.

HK: A z čeho bude hrazen?

Žadatel: Z vlastních zdrojů.

HK: Z čeho jste dovodili vyšší obratu ve FP?

Žadatel: Jedná se o cenu položek. Máte např. zboží do koupelen, bylo to odhadováno z obvyklých cen a počtu odhadovaného počtu kusů. VK oděvy např. se zabývají něčím jiným, ale poskytl nám svoji zkušenost, kolik může být plus minus počet prodaných kusů.

HK: Co vznikalo dřív – PP nebo FP?

Žadatel: Vznikalo to průběžně. Původně měl FP velký rozměr, my jsme upravili dle výzvy.

HK: Neříkáme, že je špatně psát projektovou žádost bez poradenské kanceláře, ba většinou naopak. Ale je dost matoucí složení FP a PP, je v tom chaos, materiály jsou nepřehledné a chybí zde vazba. Není zřejmý váš dohad vašeho plánu, měl by mít co největší průkaznost, ale toto není postaveno na reálném základu, na řádném šetření. Velká spousta informací chybí.

9. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0014000

HK: Jak konkrétně naloží s vaší produkcí předjednané firmy? Co je to za firmy?

Žadatel: S ohledem na skutečnost, že začneme vyrábět až za poměrně dlouho dobu, je těžké sehnat partnera. Na tyto subjekty mám určitý vliv, obě společnosti se věnují obchodní a marketingové činnosti. Je tam potenciál využít pro věrnostní programy, kdy mají v portfoliu klienty, kteří by mohli být cílovou skupinou. Jsem schopen si zde i odbyt dohlídat. Celý projekt je postavený na tom, že moje žena se chovu koček věnuje 9 let. Za tu dobu jsme utratili spoustu peněz za hračky, škrabadla apod. pro kočky. My jsme si naše produkty otestovali u sebe, jsou součástí dokumentace. Na trhu není nikdo, kdo by tyto věci vyráběl, postupně v nás uzrál tento projekt. Původně primárně komerčně, ale tím, jak já se osobně posouvám a mám pocit, že chci společnosti také něco vrátit, tak jsme postavili podnik jako soběstačně fungující se sociálním rozměrem.

HK: Konkretizujte věrnostní programy?

Žadatel: Agentura Gate svým klientům věrnostní programy i vymýšlí. Ve struktuře jejich klientů jsou i lidé zabývající se výživou pro zvířata, pokud si nasbírá body za nákupy, pak dostane odměnu od prodejce těch produktů, který je klientem Agentury Gate. Pet centrum já nejsem schopen takto oslovit.

HK: Vy máte CS i lidi po VT. Oni jsou ve věznici, mají někde bydliště...jak pro ně budete řešit zázemí, bydlení...což bývá velký problém?

Žadatel: Tuto CS jsme vybrali i proto, že chceme lidi OZP, u nichž budeme respektovat fyzický problém, pak



jsme potřebovali osoby, které budou schopné zvládnout fyzicky náročnější práci. Já sám zkušenosti s touto CS nemám, ale spolupracuji s řadou organizací, které CS znají, v našem regionu jsou dvě věznice. Vzhledem k počtu osob, které my hledáme, se určitě nemusíme bát, že tento počet lidí zajistíme. S bydlením je pravda, že jsem v tom projektu nepočítal.

HK: Proč si myslíte, že úvazek 0,5 pomůže CS2 řešit finanční problémy a že odpovídá jejich motivaci a potřebám?

Žadatel: Toto je poplatné výpočtu, který jsme dokládali. Ve skutečnosti to bude jinak a nebude zcela odpovídat organizaci a personálnímu obsazení. Úvazky budou možná vhodnější vyšší, tomu určitě rozumím, ale s tím takto počítáme. Vidíte počáteční plán kalkulaci, nedá se úplně predikovat situaci za rok až rok a půl, ale určitě počítáme s flexibilitou. Víím, že i mzda není příliš vysoká, ale věříme tomu, že je to pořád lepší než být na úřadu práce.

10. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17 129/0013506

HK: Jak plánujete zvyšovat kompetence zaměstnanců z CS?

Žadatel: Chodí k nám asistenti, kteří se o ty lidi starají, postarají se o základní návyky, rozvoj osobnosti. Asi dva roky zpátky je to, kdy jsme absolvovali školení týkající se financí a dalších kompetencí. Práce se zaměstnanci je individuální, řeší se jejich potřeby, míra postižení v procesu zapracování. Spíše než začlenit do kolektivu potřebují stále pracovní podmínky. Jinak je to u dalších, kteří zase potřebují napomoci se zapojením do kolektivu.

HK: Ti dva pracovníci jsou externisté? S jakým hodinovým zapojením počítáte?

Žadatel: Ano, externisté. Počet hodin je odhadnutý, většinou jednou týdně na celý den, třetinové navýšení oproti stávajícímu stavu, což odpovídá počtu nově zapojených zaměstnanců. Je to velmi individuální. Někdo potřebuje pomoci více, někdo méně. Někoho obecně naučíme chodit do práce, jakou mají hodnotu peníze.

HK: Proč za Vaši konkurenci považujete primárně zejména další SP?

Žadatel: Protože jiná konkurence nenabízí sociální rozměr. U nás si mohou započítat náhradní plnění. Tzn. srovnávat se s běžným podnikem není relevantní, protože tato významná finanční hodnota chybí.

HK: Jak budou leasingy na automobily a vozíky financovány po skončení projektu?

Žadatel: Pravděpodobně odkoupení do vlastnictví po skončení projektu, na to budou využity zisky z podnikání. Přece jen fungujeme už 20 let, takže nějaké další zisky z původní činnosti jsou.

HK: Při nižším objemu výroby (300 tis. ks krabiček na léky) je bez dotace ÚP výroba prodělečná, kalkulace k další výrobě žadatel nedodal - počítá žadatel s podobným nastavením ceny i u dalšího zboží/ služeb?

Žadatel: V nákladech jsou kalkulovány odpisy, marketingová kampaň, což způsobuje, že bez dotace je činnost ztrátová. Za předpokladu získání dalšího odběratele, je ve 3. roce podnik udržitelný. Plán se spíše drží při zemi, reálná je situace lepší. Výše podpor ÚP záleží, jaké složení CS budeme mít. Pokud jen 1. stupeň, pak je podpora daleko nižší a výkon vyšší, pokud 3. stupeň, můžeme si za tu podporu dovolit brát i tuto CS, kde je výkonnost samozřejmě nižší.

HK: Poradenství při vyhledávání a výběru CS – co je to za položku v rozpočtu?

Žadatel: Spolupráce s agenturou, která s tímto pomůže. Předpokládáme zapojení odborníků ze služeb, se kterými pracujeme, ale nedělají toto v rámci náplně své práce. Jsou to jak agentury práce, tak zaměstnanci – pracovníci sociálních služeb. Mistr naučí zaměstnance odbornost, ale tu psychosociální podporu zajišťují tito



zaměstnanci.

HK: Nás možná zarazilo, že externisté zajišťují procesy, které by měl zajišťovat nebo běžně zajišťuje interní zaměstnanec. Navíc za tak vysoké částky.

Žadatel: Ten proces adaptace je velmi složitý a někdy značně dlouhodobý.

HK: Zaměstnance budete platit jen z příspěvku z ÚP?

Žadatel: Ano, jelikož nemůžeme podporu vaší a ÚP kombinovat, takže využijeme §78.

HK: Plánujete zaměstnat 9 lidí z CS, jak jste je oslovili, kolik jich máte předjednaných?

Žadatel: Teď budeme přijímat lidi z jednoho projektu, zaměstnance OZP, kteří absolvovali program praktické výchovy v rámci učení. Narážíme zde ale na problém, že rodiče je nechtějí pustit do práce, protože by přišli o příspěvek, někdy se bojí sami potenciální zaměstnanci. Uvidíme, jak se domluvíme, komunikujeme s nimi. Zatím máme přísliby dva, ale tím to určitě nekončí.

11. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17 129/0012653

HK: Jak přesně bude vypadat podpora osob CS (zajištěná žadatelem) a jaké plánuje externí školení?

Žadatel: Interní podpora – jednak při náboru zaměstnanců je chceme obeznámit s veškerou prací, měkké dovednosti, jak komunikovat, první pomoc, EET, eshop, prodej, nové trendy, odlišení značek, chceme zavést měření nejen délky, ale i šířky nožiček. Zveme si výrobce a ti představují své značky. Pak ale i třeba word, excel. Nabízíme obuv s certifikací, takže i školení materiálů.

HK: Mysleli jsme spíš psychosociální podporu...

Žadatel: Zároveň chceme řešit individuální potřeby, zjistím, co může zvládnout, co ne. Podle toho chceme podpořit silné stránky. Řešíme i jejich dluhy, vztahy, exekuce, zdravotní problémy. Upravujeme pracovní dobu jejich potřebám, pokud je něco psychicky vyčerpá, přizpůsobí se tomu práce, odpočine si. Naopak někdo si chce vzít hypotéku a chce občas pracovat navíc, takže taky umožníme. Pomohli jsme paní už najít i práci jinde méně náročnou.

HK: Jak bude vypadat zapojení CS do chodu podniku - za jaké činnosti bude odpovědný pracovník eshopu a budou pracovníci prodejny "na place" sami bez podpory?

Žadatel: My bychom rádi přistoupili k definici práce na základě toho, jaké právě bude mít schopnosti, co bude zvládat. Manželka už teď bude plně zapojená. Rádi bychom, aby paní, jakmile přijde objednávka, zabalila, vybalila balíky, pokud nebude mít zdravotní problém tomuto bránící.

HK: Mysleli jsme, jestli bude třeba pomáhat s focením atd.

Žadatel: To focení budu dělat asi já, ale pokud bude mít zájem, naučím jí to.

HK: Když jsme si spočítali úvazky, vychází nám, že pracovníci z CS budou i sami v obchodě...?

Žadatel: Nový obchod je malinký. Pokud uvidíme, že paní dříve pracovala, má zkušenosti, rozdělíme podle zkušeností, budou nezkušenější stínovat ty zkušené. Případně, v nejhorším, mohu zaskočit i já, mám práci kousek a jsem schopen vypomoci.

HK: Z toho, jak Vás posloucháme, zní dosti nereálně množství podpory. Zajímalo by nás, kde jsou vaše limity. Nemůžete vždycky zaskočit, mluvíme o pudu sebezáchovy, až mi zde trochu chybí odbornost z pozice



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

zaměstnavatele. V SP musí být podpora odborná, nikoliv že se stanete tím, kdo před zaměstnanci totálně couvá. Nevýřešíte vždy a všechny problémy takto, že tíha spadne na vás?

Žadatel: My to posouváme do této roviny, protože my s tímto máme dobré zkušenosti, protože oni nám tuto vstřícnost vrací. Akce propagační...byl den dětí a zaměstnankyně sama od sebe šla s balónky, reklamou... Souhlasím, že to může vyznívat tak, že je to až za hranou, ale oni nám to opravdu vrací. Prodavačka zůstane třeba o hodinu déle a uklízí ve skladu. Jsou proaktivní, zařídí odvod odpadu.

12. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0013998

HK: Vysvětlíte skokové navýšení tržeb ve 28. měsíci. Jaký je bod zvratu v podobě objemu prodané produkce a jaká je kapacita výroby?

Žadatel: Není to měsíc, ale čtvrtletí, co mi bylo doporučeno – první rok rozepsat po měsících, následně po čtvrtletích.

HK: To ale podle doloženého přehledu tak nevypadá. Vypadá to, že je to měsíc.

Žadatel: Dělá to tržba za všechny druhy kávy, tam potom ve 3. roce směřují stěžejní výnosy. V mezidobě jsme zase nasmlouvali další klíčové odběratele. Když se podíváme na bod zvratu, to je více vypovídající.

HK: Jak jste získali předjednané zakázky?

Žadatel: S některými již spolupracuje, někteří jsou propojeni s Kokořínem, jsou v regionu úspěšní, v rámci dobrovolnické činnosti nám chodí lidé pomáhat. Snažíme se na sebe navázat region. Včlenit se do té sítě.

HK: Když se podíváme např. na MYJOMI, co to znamená?

Žadatel: Rozeběhli obchod s nápojovými automaty, rozebíhají jich 3000. Domluvili jsme se, že jeden z nápojů bude ten náš. Dále pak ČSOB si dává nápojové automaty do poboček, tam jsme se taky domluvili.

HK: Jak hodláte prorazit?

Žadatel: Když vezmete konkurenci, myslíme, že je třeba naučit Čechy pít kvalitní kávu. U KB třeba, kde se rozebíhají potravinové automaty, už je zajímavá, co kupují, zdravá strava, raw atd. Tzn. i marketing je ovlivněn konkurencí...cold brew. Počítáme s tím, že se to bude rozjíždět zejména mezi lidmi, kteří mají rádi kávu, a postupně se to bude nabízet. Hlavní byznys je pražírna kávy.

HK: Říjen, listopad a prosinec je podle vás vaše sezóna?

Žadatel: Ano, pro nás jsou sezóna tyto měsíce. Speciály jsou po celý rok.

HK: Vy máte tedy kávu obecně a druhý segment cold brew...? Z jakého pohledu je to core business? Z hlediska výnosů nebo z jakého? 380 kg kávy upraženo, ale víc máte v cold brew.

Žadatel: Pro nás zásadní je měnit postoj ke kvalitní kávě. Je důležité mít kvalitní kávu Kokořín 12. Cold brew bude kvalitní, ne přepražená káva, s tím bude veřejnost obeznámena.

HK: Tak proč ji prodáváte za 50 Kč? Na jedné straně se chcete prezentovat jako nej výrobce a na druhé prodáváte za nejnižší cenu...?

Žadatel: Jasně, protože v ČR by se to jinak neprodalo.

HK: K pražení kávy – jaká je výrobní kapacita, kolik kávy jste schopni denně upražit?



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

Žadatel: Potřebujeme dvě pražičky, potřebujeme napražit vzorek. Až odsouhlasíme vzorek na malé pražičce, pak na velké až 500 kg kávy denně.

HK: Kolik dní budete pražit?

Žadatel: 5 dní v týdnu.

HK: V PP chybí informace k provozu.

Žadatel: Snažili jsme se rozepsat jednotlivé činnosti rozepsat, kdo je bude provádět, kolik hodin... Celkově výhodou je, že opravdu máme lidi, máme kapacitu výroby a je zájem o to, u nás pracovat, takže můžeme navyšovat. Už jsme se prezentovali na některých akcích a celkově ta naše činnost dává smysl.

HK: Proč 500kg kapacita stroje, není to předimenzované?

Žadatel: Je buď malá pražička do 1 kg kávy a pak toto. Pak už jsou jen velké. Jsme rádi, že máme potenciálně možnost navýšit výrobu, když se rozrosteme

13. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17 129/0012999

HK: Třetí rok hospodářský výsledek je 9000 Kč, stačí vám to pro udržitelnost? Máte nadále započteného projektového manažera...

Žadatel: Porovnávali jsme náklady a výnosy, plus jsou zde odpisy pětileté. Ano, je pravda, že projektový manažer už nebude.

HK: Ano, ale na druhé straně provozní manažerka je jen na 0,5 úvazku...

Žadatel: To jsme upravili dle minulé zpětné vazby s ohledem na počet podpořených osob, zaměstnanců.

HK: Myslíte, že služba individuální je oceněna akceptovatelně?

Žadatel: Podíl studentů bude podstatně menší než skupina ostatních. Ta cena je za plnou zakázku, kdy je možné pokrátit dle počtu skutečných kg. Jinak předběžný zájem máme na 250 kg prádla od komerčních subjektů.

HK: Praní pro drobné klienty a ti velcí – jak to máte rozvážené s kapacitou? Máte určitý počet praček, některé budete muset držet pro rychlé praní...?

Žadatel: 12 kg máme pro ty větší odběratele a jedna z těch 3 praček je právě myšlená pro ty příchozí.

HK: Jak si mám představit provozovnu?

Žadatel: Za vchodem bude pult, kde bude pracovník příjmu. Tento pracovník normálně pere, když slyší, že někdo přišel, převezme prádlo a vypere. Zakázka je hotová za hodinu až dva dny.

HK: Na opravdu velké podniky necílíte? Nemocnice, hotely...kde je vaše vize za 3 roky?

Žadatel: Ne, tam bychom museli být vybaveni nějak jinak. Na ty necílíme. Za 3 roky chceme být zajištěná firma, která bude zaměřena na praní pro veřejnost a drobné podniky.

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/teré je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Dostatečné	Žadatel se v textu podnikatelského plánu vymezuje pouze na informace o stávajících zaměstnancích z CS, ale nedodává další rozšiřující informace o specifických problémech dané cílové skupiny jako takové, které by prokazovaly žadatelovu dobrou znalost CS. Chybí situační analýza, která by deklarovala potřebnost projektu v dané oblasti. Žadatel na druhou stranu deklaruje svou dosavadní praxi s CS OZP. Vhodnost cílové skupiny pro popisovaný obor podnikání je relevantní a existuje dobrý předpoklad, že osoby danou pracovní náplň zvládnou
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Dostatečné	U analýzy konkurence chybí cenové srovnání prodávaného zboží, obecně popis konkurence chybí. Chybí uvedení vhodných nástrojů, jak žadatel bude konkurovat ostatním prodejcům – včetně konkurenci na e-shopech. Nastavení marketingu je popsáno v základních obrysech. Principy sociálního podniku jsou zpracovány na základní úrovni.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dobré	Vzhledem k vymezení cílů bude možné posoudit míru naplnění jen u některých uvedených cílů (měřitelně nastavena jen část vztahující se k podstatě záměru - zaměstnání CS a fungování podnikatelských aktivit). Cíle vztažené ke změnám u podpořených osob nejsou v žádosti vymezeny a nebude je tak možné ani vyhodnotit.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Dostatečné	Položky 1.1.3.2.2.03, 08, 1.1.3.2.2.11, 13 až 14 krátíme v plné výši, není zřejmé přímé využití jako pracovní pomůcka pro CS (v případě regálů zůstává v rozpočtu pouze položka "regály" 1.1.3.2.2.07, přičemž tyto slouží pro celkovou realizaci projektu). 1.1.1.1.1 manažerka podniku – krácení v plné výši – obsahuje činnosti spadající pod marketing, což je možné hradit výhradně jako nákup služeb + zapojení pozice je nadbytečné vzhledem k pozici vedoucí provozovny a rozsahu rozšiřujícího podnikání v rámci řešeného projektu. 1.1.4.5 krácení položky na 198 000 Kč, nadhodnoceno. Není jasné, na základě čeho žadatel sestavil tržby v jednotlivých variantách. V rámci kalkulace ceny chybí konkrétní údaje o cenách nakupovaného zboží a uvedení cen prodejních. Z finančního plánu není zřejmé, v jakých podílech budou výnosy z prodejny a z e-shopu.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty</i>	Dobré	Žadatel uvádí hodnotu indikátoru 10212 Počet podpořených již existujících SP, ale není podložené/přesvědčivé, že žadatel je již fungující sociální podnik.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dobré	Není více popsáno zapojení podpořených osob do jednotlivých pracovních činností - zejména u pracovníka eshopu. Způsob zapojení zaměstnanců do rozhodování o směřování podniku není popsán relevantním způsobem.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dostatečné	Klíčové aktivity jsou popsány srozumitelně a je zřejmé, co má být jejich součástí. KA jsou vzájemně provázané. Žadatel v rámci jejich popisu uvádí související náklady, které odpovídají plánovanému rozpočtu. Činnosti směřující k podpoře CS jsou uvedeny okrajově.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Vyhovuje	Žadatel prokázal kapacitu pro realizování projektu.

Závěrečný komentář	
Projekt doporučujeme k podpoře s krácením ve 3.1.	

eliminačních	0
Bodový zisk	53,75
Výsledek věcného hodnocení	Žádost splnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 13. 6. 2019

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Nedostatečné	Žadatel volí velmi specifickou a potřebnou cílovou skupinu. Její potřeby i znevýhodnění ve vztahu k trhu práce vystihuje, včetně identifikace příčin a následků nezaměstnanosti, byť tvrzení, že i při současné situaci na trhu práce zůstává záznam v RT nepřekonatelnou bariérou, považujeme za sporné. Za nedostatek považujeme chybějící vyčíslení dostupných zástupců CS, tj. kvantifikaci počtu opouštějících VTOS, kteří přicházejí do města. Žadatel rovněž nepřesvědčuje, že zájem CS ověřil. S ohledem na značnou závislost úspěchu projektu na spolupracujících organizacích by bylo přesvědčivější doložit deklarovanou spolupráci s nimi písemným příslibem i podrobnějším popisem, a to zejména co se týče klíčových aktérů, jakými jsou Věznice a Probační a mediační služba ČR. Jediný doložený příslib spolupráce je nekonkrétní. Celkově žadatel nepřesvědčil o schopnosti řešit všechny uvedené potřeby a bariéry zástupců cílové skupiny (např. v oblasti dluhů, bydlení, závislostí) a snížit tak riziko recidivy a opuštění zaměstnání oproti běžným zaměstnavatelům. Zároveň ani o tom, že jsou zástupci CS s to vyhovět uvedeným požadavkům stran schopností a dovednostmi.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Podnikatelský záměr není dobře popsán. Silnou stránkou projektu jsou doložené deklarace zájmu o nabízené služby (doložená vyjádření odpovídají jen cca čtvrtině předpokládaných tržeb). Z žádosti nelze odvodit předpoklady pro naplnění cíle ekonomické soběstačnosti podniku. Formulace projektových cílů jsou dostatečně konkrétní a měřitelné a jsou nastaveny mechanismy, které mají zachytit i změnu situace cílové skupiny, což je podstatné. Zásadní slabinou projektu je absence analýzy trhu a konkurence. Naplnění principů soc. podnikání žadatel popisuje jen obecnými frázemi (zejména enviromentální a místní prospěch).
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dobré	Projektové cíle jsou formulovány tak, aby byly ověřitelné, s výjimkou změny situace zaměstnanců z cílové skupiny – zde nejsou nastavena jasná kritéria úspěchu. Zdroj ověření je uveden – individuální plány.
3 Efektivnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Nedostatečné	V rozpočtu projektu jsou chybně uvedené osoby z CS v kapitole 1.1.1 – správně mají být zahrnuty do kapitoly 1.1.6.1. V případě položky 1.1.1.1.2 Supervizor: plánované zapojení této pozice na celý úvazek nekoresponduje s rozsahem v rámci KA 3, krácení na 0,25 úv. Obdobně 1.1.1.3.1 Mentor psychosociální podpora neodpovídá popisu KA - v KA 3 žadatel uvádí rozsah podpory 1.200 hod. X rozpočet 600 hod. 1.1.3.2.2.2 - cena jednotky a počet jednotek - prohození položek (formální chyba). 1.1.3.2.4.1 nájem - nadhodnoceno, krácení na 20 000/měsíc, položka chybně zařazena (správně v nákupu služeb). Ve finančním plánu chybí náklady na pozici Key Account Managera, pozice je uvedena na str. 8 podnikatelského plánu, podhodnocené jsou náklady na marketing (vzhledem k MKT aktivitám uvedeným v plánu). V podnikatelském ani finančním plánu nejsou dostatečně popsány variabilní náklady a celkově není jasné, z čeho žadatel odvodil plánované celkové výnosy podniku (není objasněné ani to, zda podnik získá prostředky pouze za úspěšné telefonáty, nebo za celkový objem oslovených osob bez ohledu na výsledek telefonátu).
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Dostatečné	Nesrovnalost je u 60000 kvůli rozdílnému popisu počtu podpořených osob na různých místech žádosti (5 pracovních míst a zároveň 6 finančně stabilizovaných účastníků projektu X v kap. III Popis podnikatelské aktivity v PP uvádí zřízení 4 pracovních míst).
4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dostatečné	Podpora CS není vhodně popsána - není jasné, jak bude probíhat individuální podpora, upřesněn není obsah plánovaných kurzů (není jasný konkrétní obsah a časový rozsah jednotlivých kurzů, nejsou jasné konkrétní přínosy). Z žádosti není patrný důraz na rozvoj pracovních kompetencí osob CS, obsah náplně práce podpůrné pozice supervizor počítá více s kontrolou výkonu zaměstnanců. Celkově žadatel nenabízí přesvědčivé zdůvodnění volby oblasti podnikání vzhledem k CS - žadatel sám konstatuje, že provoz call centra je spojen s vysokým stresem (nevyžádaná služba vyvolávající negativní reakce oslovených) a vysokou fluktuací zaměstnanců. Podpora na pracovišti ve vztahu k samotnému zaměstnání je nastavena a popsána vhodně, nejsou dostatečně popsány postupy řešení všech dalších uvedených potřeb a bariér zástupců cílové skupiny (např. v oblasti dluhů, bydlení, závislostí atd.). Vnímáme rozpor mezi předpokládanými komunikačními i IT dovednostmi zaměstnanců a uvedených požadavků. Mělo by jej však postupně překlenout plánované vzdělávání a další podpora i kontrola. Sociální principy jsou popsány velmi obecně.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Nedostatečné	Klíčové aktivity nejsou popsány podrobněji, není z nich zřejmý obsah podpory CS. Popis KA se rozchází s nastavením jednotlivých položek rozpočtu. Z popisu KA ani podnikatelského plánu není zřejmé, zda je reálné zajištění chodu podniku. To je dáno jednak rozpory v popisu provozu podniku (zapojení jednotlivých pozic včetně pozice Key Account Managera), nejasným vymezením podpory osob CS (a její časové náročnosti) a také nevyjasněnou časovou náročností plnění podnikatelské činnosti (žadatel uvádí předpokládané tržby, není však jasné, jaký rozsah práce je s uvedenou tržbou spojen).

	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Nevyhovuje	Žadatel neprokázal administrativní, finanční a provozní kapacity.
--	---	------------	---

Závěrečný komentář

Silnou stránkou projektu je doložený zájem o nabízené služby podniku v rozsahu, který odpovídá alespoň části plánovaného obratu. Mezi nevýznamnější problémy projektu patří chybějící analýza trhu (konkurenční výhody, analýza potenciálních zákazníků), problémy v nastavení rozpočtu i v podložení potřebnosti pro CS. Oproti minulému podání konstatujeme jen minimální (formální) zapracování výhrad hodnotící komise a opětovně konstatujeme, že v projektu neshledáváme potenciál pro opakované podání projektu.

Bodový zisk	30
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Velmi dobré	Žadatel vhodně popsal potřebnost projektu pro CS. Projekt vhodně reaguje na problémy a potřeby CS, které jsou dobře popsány. Žadatel zná CS velmi dobře, 9 zájemců z CS má již předjednaných. Nechybí statistické údaje o velikosti CS. Pracovní pozice a předpokládané úvazky se jeví jako velmi vhodné.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Dostatečné	Cíle jsou vhodně nastavené, jsou SMART, sociální a ekonomické cíle jsou vyvážené. Popis podnikatelského záměru je detailní a srozumitelný. Žadatel jasně vymezil segmenty zákazníků, na které se chce zaměřit. Chybí popis spotřebitelského chování těchto zákazníků (zejména kritéria pro výběr dodavatelů reklamních produktů; cenový strop atd.). Jednoho výrazného zákazníka má žadatel již předjednaného, což poskytuje základní jistotu pro zajištění odběru. Analýza konkurence není zcela správně zpracována. Žadatel vymezil omezený okruh konkurentů, zaměřil se pouze na konkurenty z oblasti recyklovaných výrobků, nezohlednil širší konkurenci a zástupné komodity. Principy sociálního podnikání jsou vhodně nastavené. Environmentální hledisko je dostatečně významné.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Velmi dobré	Žadatel uvádí konkrétní způsoby či metody pro ověření dosažení nastavených cílů projektu. Cíle jsou jasně a měřitelně formulovány tak, že by mělo být jejich dosažení snadno ověřitelné.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Dobré	Rozpočet projektu je sestaven správně a v souladu s aktivitami projektu. Nákup vybavení z důvodu efektivity omezujeme na pracovní nástroje a pomůcky, které jsou přímo spojeny s výrobou a využívají je zaměstnanci z cílové skupiny nebo přímo slouží k jejich podpoře, proto vyjímáme 1.1.3.2.2.07 – 10, 1.1.3.2.1.2 a 1.1.3.2.2.19. 1.1.4.07 krácení položky, nepřímé náklady. Finanční plán je zpracován velmi detailně. Ve finančním plánu jsou přiloženy výrobní listy hlavních produktů žadatele, kde je jasně uvedena kalkulace ceny jednotlivých produktů.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Cílové hodnoty indikátorů jsou nastaveny formálně správně.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Velmi dobré	Žadatel velmi dobře popsal zapojení cílové skupiny v rámci realizace projektu. Detailně je popsán nábor, výběr (včetně kritérií) CS a jejich zaučení. Žadatel se bude vhodně zaměřovat na individuální podporu a práci se zaměstnanci z CS, pracovní prostředí a podmínky budou vhodně upraveny dle potřeb CS. Žadatel mohl více konkretizovat motivaci, hodnocení a vzdělávání CS. Žadatel vhodně zmiňuje rovněž způsob řešení případných absencí a fluktuací CS. Účast zaměstnanců na směřování podniku je vhodně nastavena. Při práci a zapojení CS bude žadatel spolupracovat s relevantní společností Rytmus Střední Čechy, o.p.s.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dobré	Způsob realizace aktivit je dobře popsán. Aktivita jsou logicky návazné, srozumitelné, jsou provázané s cíli i položkami rozpočtu. V rámci popisu klíčové aktivity číslo 3 (provozování soc.podnikání) chybí detailnější popis přímého provozu (rozložení pracovních činností, práce zaměstnanců, výrobní a pracovní kapacita atp.).
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Vyhovuje	Žadatel prokázal kapacitu pro realizování projektu.
Závěrečný komentář			
Projekt doporučujeme k podpoře s krácením uvedeným ve 3. 1.			

eliminačních	0
Bodový zisk	81,25
Výsledek věcného hodnocení	Žádost splnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 13. 6. 2019

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Dobré	Projekt řeší jasně vymezený a dobře popsáný problém. Jsou popsáné jeho dopady na CS, ale není jasné, jak byl doposud řešen a jaká řešení byla případně účinná. Cílové skupiny jsou vybrány v souladu s výzvou, jejich popis je uveden rámcově, nicméně potřebným způsobem. Jsou jasné jejich velikosti, je popsána jejich struktura a jsou pojmenovány jejich problémy a potřeby. Žadatel podrobně popisuje náplň práce CS, tato je vhodně koncipovaná a výše úvazků jsou pro vybrané CS adekvátní. Žadatel má zaměstnance z CS předvybrané a jsou uvedeny postupy pro výběr dalších zájemců v případě fluktuace.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenci logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Dobré	Produkty, které chce žadatel nabízet, jsou jasně popsány, konkurenční podniky jsou uvedeny a je popsána konkurenční výhoda připravovaného podniku. Analýza trhu byla provedena potřebným způsobem, žadatel správně segmentuje zákazníky a tyto segmenty jsou samostatně popsány. Žadatel dokládá zájem o odběr služeb od potenciálních odběratelů. Principy jsou vhodně nastaveny, cíle jsou SMART.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dobré	Dosažení stanovených cílů projektu je ověřitelné prostřednictvím standardního monitoringu projektu a jeho výkaznictvím, žadatel popisuje ověření naplnění cílů v rovině výstupů. U sociálních cílů jsou uvedeny způsoby ověření aktivit (cíle zaměněny za aktivity).
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Dostatečné	Doložený finanční plán vykazuje nedostatky: na listu Náklady žadatel uvádí náklady vztahující se k jednotlivým variantám, přičemž na listu HV jsou uvedeny jiné částky nákladů pro jednotlivá období podnikání. Z hospodářského výsledku vyplývá - i přes snížení nákladové stránky na listu HV (oproti údajům uváděným na listu Náklady) – že po dobu projektu je podnikání trvale ve ztrátě a ve 3. roce generuje jen velmi malý zisk. Ve FP nejsou kalkulovány slevy např. studentům, se kterými žadatel počítá, shodně není rozvinuta myšlenka, že v případě potřeby růstu výrobní kapacity SP zapojí další zaměstnance. 1.1.4.3 krácení na 10 000 Kč/měsíc (nahodnoceno). 1.1.3.1.2.6 Profesionální žehlicí stůl - v případě podpory projektu nutno vyjasnit, zda spadá do investičních, či neinvestičních výdajů.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Cílové hodnoty indikátorů jsou adekvátní plánované realizaci projektu a jsou nastaveny správně a srozumitelně.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dobré	Zapojení CS je popsáno podrobně. Je stanoven způsob oslovování CS, motivace, vzdělávání a podpory CS. Žadatel konkrétněji nespecifikuje kritéria výběru CS a způsob adaptace CS. Vzhledem ke snížení úvazku ředitelky mělo být lépe popsané, jak budou zaměstnanci konkrétně vedeni a jak bude v tomto směru probíhat dělení práce mezi ředitelkou SP a vedoucím provozu prádelny. Práce s CS je popsaná potřebným způsobem. Zaučení, vzdělávání i psychosociální podpora jsou naplánované v potřebném rozsahu a zapojení zaměstnanců v průběhu realizace projektu je adekvátní. Stejně potřebně je popsané zapojení zaměstnanců z CS do rozhodování o směřování podniku.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Velmi dobré	Z obsahu klíčových aktivit je zřejmé, co bude v projektu realizováno, uvedeny jsou výstupy KA a jejich vazba na náklady. Je popsán směnný provoz, jeho zajištění i opatření pro případ absence zaměstnanců z CS.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Vyhovuje	Splňuje podmínky pro zajištění administrativní, finanční a provozní kapacity.
Závěrečný komentář			
Projekt doporučujeme k podpoře s krácením ve 3. 1 (včetně vyjasnění investičních - neinvestičních položek).			
Bodový zisk		75	
Výsledek věcného hodnocení		Žádost splnila podmínky věcného hodnocení	

V Praze dne 13. 6. 2019

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/ktelé je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Nedostatečné	CS je definována co do velikosti, rámcově jsou popsány její problémy a méně pak její potřeby. Nejasně je na různých místech žádosti operováno s různými CS (osoby po výkonu trestu odnětí svobody, osoby nad 50 let). Doložená situační analýza trhu práce pro danou cílovou skupinu obsahuje pouze globální údaje, které nemají jasnou vazbu na žadatelem poptávané vstupní předpoklady pro své zaměstnance. Vzhledem k požadovanému vstupnímu vzdělání není podloženo, zda na trhu práce bude při případné fluktuaci dostatek zájemců.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Cíle projektu jsou sestavené dobře a jsou také v souladu s metodou SMART. Cíle ekonomické a sociální jsou vzájemně vyvážené. Popis podnikatelské příležitosti je na potřebné úrovni, a je zjevné, čím se žadatel bude v průběhu podnikání zabývat. Poptávka po službách je podložena. Konkurence je popsána na základní úrovni a žadatel se omezil pouze na její taxativní vyjmenování. Cenové srovnání chybí a deklarovaná konkurenčním výhodou není relevantní vzhledem k poskytovaným službám. V tomto kontextu tak akcentace na skutečnost, že se bude jednat o sociální podnik v daném segmentu podnikání, nebude mít výraznou roli při střetu s konkurencí. Obchodní strategie více vyplývá z celkového kontextu popisu podnikatelské příležitosti a z dalších informací v podnikatelském plánu, žadatel se na ni explicitně nezaměřuje. U marketingu žadatel podává pouze strohé informace, a především u cenové strategie žadatel neuvádí relevantní informace. Argumentace prokazující soulad s výzvou není přesvědčivě podložena, žadatel nepřesvědčil, že projektem dojde k vytvoření plnohodnotného sociálního podniku.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Velmi dobré	Sledování dosažení žadatelem deklarovaných cílů nebude představovat problém, protože žadatel nastavil dobré výstupy u každého z nich.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Dostatečné	Žadateli je nutné vytknout skutečnost, že deklarovaný zisk na zakázkách nezohledňuje další náklady spojené s fungováním firmy jako celku. Skutečný zisk z těchto zakázek bude nižší. Tato skutečnost má zásadní dopad na to, zda žadatel bude v rámci takovéto marže schopen zajistit dostatečné tržby pro pokrytí zbývajících fixních nákladů, které jdou za celkovým fungováním firmy. Žadatel nárokuje užitkový automobil v ceně 300 tis. Kč, aniž by uspokojivě doložil jeho potřebnost i ve vztahu k historii firmy a způsobu fungování při zajišťování stávajících zakázek, krátíme v plné výši. Z pohledu nákupu vybavení není žadatelem dostatečně zdůvodněna potřebnost vzhledem ke stávajícímu vybavení, proto položky krátíme v plné výši.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Cílové hodnoty indikátorů jsou adekvátní plánované realizaci projektu a jsou nastaveny správně a srozumitelně.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Nedostatečné	Žadatel jasně poukazuje, jak bude zapojovat do procesů spojených s účastí zaměstnanců z cílové skupiny na směřování podniku. Způsob zajišťování psychosociální podpory je popsán na základní úrovni a zvolená intenzita podpory pro zaměstnance z CS je nízká a nedostatečná (včetně hodinového rozsahu psychosociálního pracovníka). V nákupu služeb jsou uvedené náklady na vzdělávání v profesních kursech, ačkoliv žadatel poukazuje na to, že pro osoby za CS bude realizovat i jiné aktivity.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dobré	Není jasné, jak konkrétně bude žadatel postupovat v případě fluktuace zaměstnanců (v popisu KA1 uvádí, že se obrátí na „organizace, které pracují na rekvalifikaci osob dlouhodobě nezaměstnaných (...) a následně pro ně hledají pracovní uplatnění“ – není jasné, jaké organizace má žadatel na mysli). Není jasné, jak bude probíhat samotný provoz podniku, zda bude vedoucí podniku jezdit po zakázkách s oběma zaměstnanci (skutečně bude u všech zakázek uplatnění pro všechny osoby?), či zda, případně odkdy budou zaměstnanci jezdit na zakázky sami (opravdu to bude v jejich silách?). Bude-li vedoucí podniku jezdit se zaměstnanci na zakázky, tak není popsáno, kdo bude zajišťovat obchodní činnost a marketing.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Nevyhovuje	Kapacity nejsou vyhovující (počet zaměstnanců 0).

Závěrečný komentář

Silné stránky projektu: jasně popsané cíle projektu, kvalitní popis podnikatelské příležitosti,dobré předpoklady pro fungování firmy ve vazbě na předjednané zakázky.

Slabé stránky projektu: nedostatečně doložená existence osob z cílových skupin s potřebnou kvalifikací při případné fluktuaci zaměstnanců z cílové skupiny, nedostatečně zdůvodněné některé náklady v rozpočtu projektu,nedostatečné personální a časová kapacita vyhrazená pro zajištění psychosociální podpory.

Bodový zisk	41,25
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 13. 6. 2019

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Dobré	Situace osob ze zvolených cílové skupiny na lokálním trhu práce je popsána obecně a je doložena základními statistickými údaji, blíže analyzovány nejsou jednotlivé segmenty zvolených CS. Problémy a potřeby osob z cílové skupiny jsou adekvátně popsány, žadatel má dlouhodobé zkušenosti s prací s CS, což je přesvědčivé k podložení potřebnosti projektu.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Jak sociální, tak ekonomické cíle projektu nejsou kvalitně popsány: žadatel se redukovane zmiňuje o vytvoření pracovních míst pro osoby z cílové skupiny, v oblasti sociálních cílů není zachycena kvalitativní změna u CS. Do cílů nepromítá příslušné atributy sociálního podnikání, tj. zvyšování kompetencí zaměstnanců, perspektivu udržitelnosti pracovních míst. Ekonomické cíle nereflektují ekonomickou efektivitu podnikatelských aktivit, nenastavují relevantní měřitelné ukazatele této efektivity a časový horizont, v němž bude efektivity dosaženo. Kvalitně není analyzována konkurence včetně cenového srovnání poskytovaných služeb - žadatel uvádí, že za konkurenci považuje primárně SP, což je nedostatečné a neopodstatněné a uvádí jen počty OZP v těchto podnicích (nerelevantní je uvedení již nefungujícího sociálního podniku). Žadatel se prezentuje jako sociální podnik ve smyslu výzvy, avšak toto není možné ověřit z veřejně dostupných zdrojů.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dobré	Ověření naplnění cílů projektu je popsáno v rovině monitoringu výstupů, způsoby hodnocení např. dopadů na osoby z cílové skupiny nejsou blíže uvedeny.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Nedostatečné	Část plánovaných výdajů projektu je stanovena v nepřiměřené výši nerespektující zásadu 3E, resp. výše části výdajů není dostatečně zdůvodněna. Pol. 1.1.4.2 Odborné poradenství při vyhledávání, výběru a zaškolování zaměstnanců z CS není podrobněji kalkulována, krácení na 1/2. Jasně zdůvodněna není výše pol. 1.1.4.3 Generální oprava řezacího stroje pro reklamní výrobu, a to např. doložením průzkumu trhu, navíc spadá do NN, krácení na 0 Kč. Pol. 1.1.4.1 Psychosociální terapeutické služby pro podporu cílové skupiny považujeme za předimenzovanou, kdy není uveden rozsah práce, která má být osobám z CS věnována, položka není blíže kalkulována, navíc část CS nemusí intenzivní podporu potřebovat a navrhuji krácení této částky na 120 tis. Kč (navíc žadatel disponuje ze své současné činnosti zkušenostmi s prací s CS). Obdobně položka 1. 1. 4. je nadhodnocena, není jasný detailní obsah, krácení položky. Výdaj v pol. 1.1.1.1.1 Vedoucí pracovník v oblasti výroby reklamy (manažer kvality) snižujeme na 40 tis. Kč/měs., nejasná náplň práce. Plánované leasingy (1.1.3.2.4.1 Užitkový osobní automobil do 3,5 t. a 1.1.3.2.4.2 Dodávkový automobil nad 3,5 t., 1.1.3.2.4.3 Vlek s plachtou za užitkový osobní, Automobil a 1.1.3.2.4.4 Vlek s plachtou za dodávkový Automobil) - není zřejmá přímá vazba na pracovní činnost CS. Pol. 1.1.4.5 Propagace služeb reklamy B2B je nedostatečně zdůvodněná, marketing není jasně cíleně popsán a navrhuje snížení částky na 120 tis. Kč. Finanční stránka projektu vykazuje další nedostatky. Nejasné je vyjádření žadatele, že výše fixních nákladů je ovlivněna výdaji na marketing a reklamu, ale není uvedeno, jaké částky bude tato část podnikání obnášet po skončení projektu. Popisované zaměření marketingové kampaně není jasně cílené na relevantní zákaznické segmenty. Z doložené objednávky JIP nevyplývá finanční plnění, o kterém se žadatel zmiňuje. Z údajů ve FP Manuální činnosti ve výrobě není zřejmé, proč dochází k zajištění 3. odběratele až po skončení projektu, čímž má podnikání dosáhnout ziskovosti (žadatel nepracuje s faktem, že po skončení leasingů bude potřeba investovat do vozového parku). Část nákladů je ve finančních plánech poddimenzována, např. zpracování účetnictví, administrativy externě, poplatky za internet a telefony, bankovní poplatky, pojištění... V případě FP Výroba reklamy ani v optimistické variantě výnosy nepřevyšují náklady (bez dotace z ÚP). V obou FP dochází vždy se započítáním 3. roku ke zlomové progresi v odbytu, a to bez dostatečně podložené analýzy trhu, poptávky a konkurence.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Dobré	Z veřejně dostupných zdrojů nelze ověřit, zda je žadatel SP, proto 10212 nelze posoudit. 62800 je s hodnotou 0.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dostatečné	Zapojení zaměstnanců z cílové skupiny do projektu není adekvátně nastaveno vzhledem k deklarovaným zkušenostem s CS: psychosociální podpora je popsána obecněji, bez bližší konkretizace plánovaných postupů a bez uvedení jejího rozsahu. Tentýž nedostatek se týká i zvyšování kompetencí zaměstnanců. Není uveden způsob výběru zaměstnanců z CS, požadované vstupní předpoklady a nejsou doloženy pracovní náplně pro tyto osoby.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Nedostatečné	Obsah klíčových aktivit není kvalitně popsán. V případě KA Pořízení výrobních prostředků a naplnění nově vytvořených pracovních pozic je popsáno jen pořízení majetku, přičemž žadatel uvádí, že „Součástí aktivity je také oslovení, výběr a zaškolení pracovníků z cílové skupiny projektu na nově vytvořených pozicích...“, blíže však plánované postupy nepopisuje. V rámci KA není popsáno fungování SP z hlediska naplňování jeho jednotlivých principů, není popsána práce se zaměstnanci a není zařazena aktivita zaměřená na marketing. Nedostatečná je tak provázanost aktivit s plánovanými výdaji projektu. Nejsou uvedeny výstupy KA.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Vyhovuje	Kapacity jsou vyhovující.

Závěrečný komentář	
Projekt není kvalitně zpracován a z výše uvedených důvodu ho nedoporučujeme k podpoře.	

Bodový zisk	48,75
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 13. 6. 2019

Výzva č. 03_17_129 Podpora sociálního podnikání
Projekt č. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0013977

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Nedostatečné	Projekt se zaměřuje na tři různorodé cílové skupiny, což samo o sobě vzbuzuje nedůvěru ve schopnost adekvátní reakce na různorodé potřeby jejich zástupců. Velikost CS je uvedena, avšak bez regionálně zúžené situační analýzy, navíc podíl dlouhodobě nezaměstnaných osob má v daném regionu významně klesající tendenci a není tak jasně zdůvodněna potřeba realizace intervence pro tuto skupinu osob. Považujeme za nereálné nebo min. rizikové z hlediska náročnosti činnosti i možné fluktuace zaměstnanců zajistit relevantní odborné zaměstnance (a jejich zastupitelnost) a zároveň vyjadřujeme pochybnosti, jestli lidé splňující uvedená kritéria (ve smyslu potřebných měkkých, lektorských dovedností) skutečně patří mezi potřebné zástupce CS.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Předmět podnikání, nový produkt je srozumitelný. Ze strany zákazníků - pedagogických pracovníků není prokázána poptávka, která by přesvědčovala o potřebnosti tohoto produktu a životaschopnosti takto úzce zaměřeného podnikatelského záměru. Plánovaný kurz navíc vychází ze zastaralého esencialistického konceptu multikulturní výchovy. Analýza konkurence je nepřesvědčivá, neboť není možné za konkurenci považovat pouze lokální nabídku školení stejného tématu. Konkurencí je většina aktérů v oblasti multikulturní výchovy působících na území celé ČR. Nepřesvědčivá je i konkurenční výhoda, neboť nevychází ze srovnání s ostatními kurzy ani z analýzy poptávky. Záměr proškolit více než polovinu škol v ČR je zcela nereálné. Také v kontextu přehlcnosti učitelů nabídkami vzdělávání nepovažujeme projekt za životaschopný. Projektové cíle jsou čistě z formálního hlediska komplexní a v rovnováze, tj. postihují sociální i podnikatelský a ekonomický aspekt předloženého záměru. Měřitelnost a dostatečná konkrétnost se týká hlavních výstupů, chybí popis změny situace CS. Dosažení počtu proškolených osob a plánovaného obratu nepovažujeme za reálné.Naplňování principů SP je popsáno v základním rozsahu.Potenciální rizika jsou definována vágně a není uvedený jejich kompletní výčet, např. nejsou uvedena rizika spočívající v oblasti řízení projektu, jeho financování.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dostatečné	Žadatel jasná kritéria úspěchu definuje v rovině výstupů, nikoli kvalitativních změn, zejména co se týče změny situace CS.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Nedostatečné	Pol. 1.1.3.1.2.1 Automobil combi užitkový – není popsáno jeho plánované vytížení, efektivita pořízení není prokázána, krácení položky na 0 Kč. Dostatečně zdůvodněny nejsou pol. 1.1.4.3 Kurz administrativa a 1.1.4.4 Kurz skladového hospodářství: není jasná relevance pro osoby z CS, potřebnost, krácení položek na 0 Kč. 1.1.4.5 Pronájem prostor pro CS není zdůvodněna výše tohoto výdaje, např. provedení průzkumu cen FP, krácení položky na 0 Kč.Ve finančním plánu v nákladech není uvedený manažer projektu, chybí náklady na pohonné hmoty, opravy, údržbu, pojištění, internet, telefony, plánovaný výdaj 2 tis. Kč/měs. je nedostatečný pro zajištění propagace podnikatelské aktivity v plánovaném rozsahu: placená reklama ve vyhledávačích (Google, Seznam, firmy, katalog služeb, Atlas, Yahoo!), on-line katalogy (služeb), placené reklamy v tištěných materiálech např. místní časopis, rozhlas apod., vztahy s veřejností - placená reklama na FB. Přesvědčivost výnosů není podložena přesvědčivou analýzou trhu. Co se týče plánu růstu tržeb z kurzů, předpokládáme jejich postupný pokles, neboť brzy dojde k nasycení poptávky (která není v potřebném rozsahu přesvědčivě doložena). Ekonomickou udržitelnost záměru nepovažujeme za reálnou.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Hodnoty indikátorů odpovídají záměru a obsahu projektu

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dostatečné	Nastavení výše úvazků i mzdy je vhodné a motivační. Sociální principy SP jsou popsány dostatečně. Co se týče pracovních míst zaměstnanců z CS, jejich udržitelnost není přesvědčivě doložena. Nastavená podpora zaměstnanců je paušalizována, bez jasného zacílení. Není jasné vysvětleno, k jaké činnosti v sociálním podniku se bude vztahovat vzdělávání zaměstnanců v oblasti administrativy a skladového hospodářství. Není jasné definována potřeba práce jednotlivých zaměstnanců vzhledem k plánovaným zakázkám
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Nedostatečné	Z hlediska realizovatelnosti záměru je vhodná úzká spolupráce s NÚV a UP stran propagace a školicích prostor. Navržený plán psychosociální podpory a vzdělávání svojí pevnou časovou a tematickou strukturou nepřesvědčuje o svém dostatečně flexibilním nastavení, zohledňujícím individuální specifika a potřeby každého zaměstnance.Provozování sociálního podniku je nedostatečně popsáno, z jednovětného popisu není zřejmé, jak bude plánované podnikání realizováno a jak bude naplňovat principy SP. Není zařazena aktivita zaměřená na marketing SP. V rámci popisu KA nejsou reflektovány potřebné atributy SP, např. psychosociální práce se zaměstnanci atd. Doložený obsah vzdělávacího kurzu nereflektuje nejvýznamnější poptávku v oblasti inkluzivního vzdělávání, např. vzdělávání v metodách jako Grunlanget apod. (která souvisí s nedostatkem lektorů pro výuku těchto metod) a není zde zřejmé propojení na vzdělávání pedagogů v oblasti inkluze tak, jak je pojmáno v příslušných výzvách MŠMT. Není vysvětleno, jak je plánována pracovní kapacita jednotlivých lektorů a řidiče vzhledem k rozsahu a rozmístění kurzů a míst konání, škol.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Nevyhovuje	Kapacity nejsou vyhovující.
Závěrečný komentář			
Projekt kvůli výše uvedeným nedostatkům nedoporučujeme k podpoře a neshledáváme potenciál pro jeho příp. znovupodání.			

Bodový zisk	31,25
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 13. 6. 2019

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Nedostatečné	Obecné charakteristiky/potřeby/omezení CS, které jsou popsány, jsou v rozporu s kvalifikačními požadavky na dané pozice. Podnikatelský záměr buď CS pro své naplnění nepotřebuje (kvalifikace manažerů, mohou vše a kvalitně dělat sami) anebo je na jejím zapojení značně závislý (jsou nezbytní k dosažení potřebné kapacity). Potom ale musí zapojené osoby z CS prokázat velmi rychle a značně spolehlivě překonání všech předchozích bariér a slabin, včetně profesního růstu, naučení se mnoha dovednostem a získání praxe. To při pohledu na charakteristiky obou typů CS není reálné. Problém může být odborná zdatnost osob z CS na plánované pracovní pozice, které budou vyžadovat alespoň elementární znalosti z daného oboru. Žadatel uvádí, že má již předvybrané zaměstnance na dané pracovní pozici, jejich charakteristiky nejsou ale dostatečně konkrétní a přesvědčivé a není zřejmá odpověď na otázku, proč jsou aktuálně pracovně neaktivní. I kdybychom akceptovali vhodnost daného předvýběru, není dostatečně přesvědčivě ošetřeno klíčové riziko fluktuace a nutnosti část týmu z CS doplnit či obměnit.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Dostatečné	Cíle projektu hodnotíme jako dobře sestavené, vzájemně vyvážené a v souladu s metodou SMART. Nejasný je aktuální výchozí stav pro podnikání, žadatel nevykazuje žádné příjmy, ale na více místech žádosti hovoří způsobem, jakoby dané služby již poskytoval (to není překážka, jenom to vzbuzuje otázky na výchozí situaci a např. způsob, jak je nyní řešeno technické zázemí pro dané služby). Popis podnikatelské příležitosti je jasný. Analýza trhu a segmentace zákazníků je provedena dobře, cenové srovnání u konkurence nemá vypovídající hodnotu, analýza konkurence více neakcentuje širší území. Marketing je vzhledem k předmětu podnikání vymezen na základní úrovni a nezakládá dobrý předpoklad pro žadatelovu jasnou představu, jak ji bude naplňovat. Žadatel uvádí předjednané zakázky, nicméně jejich vazba do finančního plánu není jasná. Principy podniku jsou popsány dobře. Rizika projektu žadatel v žádosti a PP nevymezuje potřebným způsobem. Nejsou řádným způsobem definovaná a rizika uvedená v žádosti neodkrývají ty nejdůležitější kritické momenty v průběhu realizace projektu. Chybí například krizová varianta při neúspěchu hlavního předmětu podnikání, dále pak rizika spojená s CS apod.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dobré	Žadatel nenastavuje ucelený systém monitoringu průběhu projektu a fungování SP, na základě kterého by bylo možné ověřit dosažení cílů a změn v životě CS. Jsou uvedeny dílčí zdroje, nejsou popsány způsoby zpětné vazby od zákazníků, stakeholderů nebo způsoby měření efektivity výroby či úspěšnosti marketingu.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Nedostatečné	Finanční plán je přehledný a je zřejmé, jak jsou stanoveny ceny za jednotlivé typizované služby. Z významnějších položek v nákladech chybí odpisy, větší část vzdělávání, energie, náklady na zprovoznění nahrávacího studia a náklady na mobilitu služeb (natáčení v terénu). Nezahrnutí dalších nákladů (PP, s. 10) do finančního plánu (např. v podobě variabilních nákladů na produkt Videonahrávka) může významně zkreslovat FP. Využití dronu není adekvátně promítnuto do produktové nabídky. Investiční náklady jsou specifikovány, ale jejich konkrétní zdůvodnění (včetně počtu kusů) a vazba na zapojení CS uvedeny nejsou. Video sekce a audio sekce mají téměř totožné s náklady, ale tržby jsou, aniž by to bylo komentováno, plánovány v nesourodém poměru. U plánovaných výnosů není zřejmé, zda jsou ceny s/bez DPH. Není zřejmé, zda si je žadatel vědom nutnosti provést výběrové řízení na pořízení vybavení. Pozitivní jsou předjednané zakázky. Chybí jasně popsany vztah mezi reálnou kapacitou a množstvím plánovaných zakázek (kapacita je stanovena, varianty výnosů jsou na ni navázány, ale není zřejmé, jak byla vypočítána ve vztahu k rozdělení práce mezi členy týmu SP). Žadatelův ambiciózní výhled tržeb není jednoznačně přesvědčivý vzhledem k absenci jasné obchodní strategie. 1.1.1.1.1 a 2 manažeri podniku: krácení na 2x0,5 úv. - nadhodnoceno, duplicitní náplně práce. 1.1.3.2.2.09 - spotřební materiál, krácení položky.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Cílové hodnoty indikátorů jsou adekvátní plánované realizaci projektu a jsou nastaveny správně a srozumitelně.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Nedostatečné	Nejsou v zákrytu informace o pracovní náplni, profily předvybraných osob z CS a popis pracovních procesů ve firmě (jak je rozdělena práce mezi CS a manažery). Při tematicky rozsáhlém odborném vzdělávání, zejména formou jednodenních seminářů, žadatel neřeší otázku motivace CS a její schopnosti taková školení efektivně absolvovat a jejich prostřednictvím se velké množství věcí naučit. Přitom je to základní předpoklad pro jejich smysluplné zapojení do fungování SP. Není zřejmé, proč má vzdělávání probíhat jenom šest měsíců, když se jedná o oblasti, kde je třeba se zlepšovat kontinuálně. Rozsah a struktura psychosociální podpory (PP, s. 4) jsou pojaty hodně zešíroka. Je obtížné si představit, jakou formou, jak často i za jakým účelem bude ve všech těchto směrem práce s CS probíhat. Oslovení, výběr a adaptační proces nových zaměstnanců z CS (též ve vazbě na plánovanou produktivitu a schopnost realizovat daný objem zakázek) jsou popsány okrajově.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dobré	Provoz podniku je popsán natolik, aby bylo možné si rámcově představit co je podstatou poskytovaných služeb a jak daná práce probíhá. Slabinou je nejasné rozdělení práce mezi manažery a osoby z CS, především v tom smyslu, do jaké míry se CS dá svěřit část či celá zakázka nebo daný proces (není jasné, jak byla stanovena kapacita SP a zda odpovídá charakteru a množství zakázek, se kterými operuje finanční plán). Těžiště marketingu vidí žadatel v osobních kontaktech a doporučeních. Tomu odpovídá i velmi obecně popsané další plánované formy propagace.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Nevyhovuje	Žadatel neprokázal administrativní, finanční a provozní kapacitu pro realizování projektu.

Závěrečný komentář	
Silné stránky projektu: dobře zvolený a perspektivní obor podnikání a jeho popis.	
Slabé stránky projektu: chybí jasnější popis způsobu získávání zaměstnanců s potřebnou kvalifikací, nedostatečná práce s riziky projektu, nejasné doložení příjmů ve finančním plánu ve vazbě na obchodní strategii. V projektu neshledáváme potenciál pro příp. znovupodání projektu	

eliminačních	4
Bodový zisk	42,5
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 13.6. 2019

Výzva č. 03_17_129 Podpora sociálního podnikání
Projekt č. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0013990

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/keré je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Dostatečné	Žadatel deklaruje zájem od osob z cílové skupiny o zaměstnání v jeho podniku, nicméně není doložena celková situace na trhu práce. Žadatel bude upřednostňovat zájemce, kteří budou mít dokončené odborné vzdělání, není jednoznačně podloženo, že na relevantním trhu práce bude mít dostatek osob, které by potencionálně přijal za své zaměstnance. Není podloženo, jak žadatel plánuje průběžně zaučovat své zaměstnance v odborných znalostech, a to vzhledem k širokému sortimentu, který hodlá prodávat v rámci své prodejny.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Cíle projektu jsou definovány částečně nejasně – zejména sociální cíl, tj. vytvoření pracovních míst pro osoby z CS má být dosaženo nejpozději do 6 měsíce (nejlépe do 3 měsíců), což není adekvátně termínovaný cíl s ohledem na podmínky dané výzvy. Popis podnikatelské příležitosti je uveden v základních parametrech, nicméně dostačuje pro vytvoření si představy, co bude hlavním předmětem podnikání. Žadatel nedokládá (například prostřednictvím analýzy trhu), že je o obchod v daném regionu zájem. Žadatel se nesrovná a nevymezuje vůči konkurenci. Marketing je vzhledem k předmětu podnikání zpracován nedostatečně. V rámci analýzy trhu není dostatečně doloženo, na základě čeho žadatel stanovuje předpoklady svého podnikatelského úspěchu, který deklaruje především ve finančním plánu. Není doložená poptávka (vyjma segmentů výrobků pro včelaře). Není jasné, na základě čeho žadatel stanovil produktové portfolio, které bude nabízet v rámci své prodejny. Principy sociálního podniku jsou doloženy na základní úrovni.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dobré	Ověření naplnění cílů projektu je popsáno v rovině monitoringu výstupů, způsoby hodnocení např. dopadů na osoby z cílové skupiny nejsou blíže uvedeny
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Nedostatečné	Zásadním nedostatkem celého finančního plánu je rozpor mezi informacemi uvedenými na záložce výnosy a jejich vazbou do dalších tabulek finančního plánu. V tomto kontextu se jedná především o tabulky hospodářského výsledku a cash flow, kde žadatel do posledně jmenovaných uvádí ve výnosech (resp. příjmech) částky odlišné od částek uvedených na záložce výnosy. Žadatel neuvádí alespoň základní přehled nákladů spojených s nákupem produktů od svých dodavatelů, poddimenzované jsou náklady např. na dopravu. Náklady na pořízení výrobků určených k přepravě nejsou ve finančním plánu zahrnuté do kalkulací a není jasné, z jakého důvodu žadatel takto postupoval. Informace na záložce kalkulace ceny jsou hrubě orientační s nulovou výpovědní hodnotou. Deklarované výnosy v rozjezdové variantě nejsou reálné, celkově reálnost výnosů není podložena. Žadatel uvádí, že „...do několika měsíců bude najat minimálně jeden nový zaměstnanec z cílové skupiny ...“, není zřejmé, jak se tato skutečnost promítne do nákladů. Pro takto ambiciózní předpoklad žadatel nedokládá dostatek informací. Není zřejmé, zda v subkap. 1.1.3.1 Investiční výdaje nejsou uvedeny i neinvestiční výdaje, např. pol. 1.1.3.1.2.2 Regály do prodejny a další, pol. 1.1.1.1.2 Pracovník prodejny měla být zařazena do subkap. 1.6 Přímá podpora. V rozpočtu jsou zařazeny pol. 1.1.4.1 Kurz Týmová spolupráce a 1.1.4.2 Kurz Zvládání zátěže, přitom se žadatel v podnikatelském plánu zmiňuje, že toto vzdělávání zaměstnanců z CS bude hradit ze svých prostředků. Zároveň se má jednat o vzdělávání pro zaměstnance z CS a není jasné, proč jsou plánovány 3 jednotky, když jsou tito zaměstnanci 2, krácení na 2 jednotky. Není zřejmé, z jakých prostředků bude hrazen psychosociální/pomocný pracovník.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Nedostatečné	Hodnota indikátoru 10 212 neodpovídá definici tohoto indikátoru, protože se jedná o nový sociální podnik bez historie. Hodnota indikátoru 60 000 je nastavena také chybně, protože žadatel započítal i osoby mimo CS. Z projektu není jasné, kdo je vedoucím, kdo manažer projektu. Ve finanční plánu je uveden vedoucí, v textu podnikatelského plánu vedoucí i manažer projektu. Přičemž manažerem projektu by měla být majitelka podniku, která pravděpodobně spadá do cílové skupiny. Tuto skutečnost je nutné vyjasnit a dle tohoto vysvětlení nastavit tento indikátor.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dostatečné	Zapojení zaměstnanců z cílové skupiny do projektu není kvalitně nastaveno: není popsán způsob výběru zaměstnanců, jeho průběh. Nejasné je zapojení jednotlivých pracovních pozic RT vzhledem ke stanoveným pracovním úvazkům: zřízena bude pozice Psychosociálního/pomocného pracovníka s úvazkem 1,0 a zároveň v pracovní náplni Vedoucího na str. 12 PP je uvedeno, že „V rámci obchodu bude zajišťovat od 12 do 17h funkci Pomocného pracovníka, kdy bude k dispozici v případě náročnějších pracovních úkonů.“ Zapojení zaměstnanců je zčásti popsáno pouze formálně, např. „Zaměstnanci si zvolí svého zástupce, se kterým bude pravidelně diskutována otázka nejen zefektivnění pracovních postupů a podmínek, ale také otázka dalšího směřování podniku.“, což v případě zaměstnávání 2 osob z CS nepovažujeme za relevantní. Významným nedostatkem je skutečnost, že není blíže popsána kvalifikace psychosociálního pracovníka pro práci s CS.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Nedostatečné	Nejzásadnějším nedostatkem KA je celková obsahová strohost a minimální výpovědní hodnota uvedených informací. Žadatel popis dílčích aktivit projektu pojal minimalisticky a v jejich popisu poukazuje na dílčí činnosti, které jsou relevantní jen k názvu dané klíčové aktivity. V kontextu deklarované pracovní doby, k plánovanému počtu prodejů, pravděpodobným problémům a potřebám osob z CS apod. je personální zabezpečení bezproblémového chodu podniku rizikové.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Vyhovuje	Kapacity jsou vyhovující vzhledem k částce.
Závěrečný komentář			
V projektu převládají především slabé stránky: nedostatečně provedená analýza trhu vzhledem k předmětu podnikání, nedoložení zdůvodnění volby podnikatelské aktivity ve vazbě na jejich potřebnost v regionu, zásadní nedostatky ve finančním plánu, nejasné zabezpečení personálních kapacit pro bezproblémové fungování podniku, nedostatečně popsané aktivity projektu.			
Bodový zisk	37,5		
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení		

V Praze dne 13. 6. 2019

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/teré je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplní projektu?</i>	Dostatečné	Žadatel vhodně popsal situaci cílové skupiny na trhu práce a pomocí statistik vymezil velikost CS, popisuje vhodně vnější bariéry pro zaměstnávání OZP. Chybí jasný a detailní popis potřeb a problémů ze strany této CS, zkušenosti se zaměstnáváním CS nejsou uvedeny konkrétnější. Žadatel má několik zájemců z CS předvybraných, jejich konkrétní specifikace, potřeby a problémy nejsou uvedeny. Nabízené pracovní pozice jsou pro danou CS vhodné, stejně tak jako plánované zkrácené úvazky u těchto pozic.
	2 Účelnost		
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Dostatečné	Cíle jsou vhodně nastaveny pomocí metody SMART. Ekonomické i sociální cíle jsou vyvážené. Nejsilnější moment z hlediska analýzy trhu jsou podložené odběry, více poptávku žadatel neanalyzoval. Zejména pro výrobek Cold Brew a provozu Food trucku chybí detailnější analýza trhu, zejména v oblasti poptávky a konkurence. Principy sociálního podnikání jsou vhodně nastavené.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Velmi dobré	Žadatel uvádí konkrétní způsoby či metody pro ověření dosažení nastavených cílů projektu. Cíle jsou jasně a měřitelně formulovány tak, že by mělo být jejich dosažení lehko ověřitelné.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Dostatečné	Položky spadající do zařízení a vybavení nejsou detailněji popsány a zdůvodněny (u některých položek chybí odkazy na toto vybavení anebo na vytvořenou nabídku pro dodání daných zařízení), náklady spojené s pojízdnou kavárnou vyjímáme z rozpočtu projektu, krácení 1.1.3.1 na 1 mil. Kč a 1.1.3.2.2 na 250 000 Kč. Vzhledem k tomu, že žadatel detailněji nepopsal jednotlivé provozní činnosti a k nim potřebné vybavení, nelze posoudit, zda jsou položky opravdu potřebné, v jaké kvalitě a v jakých počtech kusů.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Dobré	10212 a 10213 - relevantní je pouze jeden z indikátorů. Hodnota 60000 - nesoulad mezi hodnotou v cílech a hodnotu v popisu indikátoru.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dobré	Žadatel popisuje nábor, výběr CS (chybí určení výběrových kritérií), jejich zaučení, hodnocení a benefity. Žadatel se bude zaměřovat na individuální podporu a práci se zaměstnanci z CS. Pracovní prostředí a podmínky budou upraveny dle potřeb CS. Žadatel mohl více konkretizovat vzdělávání CS a jejich psychosociální podporu, řešení případných absencí a fluktuací CS. Účast zaměstnanců na směřování podniku je vhodně nastavena. Při práci a zapojení CS bude žadatel spolupracovat s organizacemi dlouhodobě pracujícími s vybranou CS, kteří v případě potřeby budou zajišťovat i asistenci CS při jejich zapracování.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dostatečné	U popisu aktivit chybí určení jejich jasných výstupů, personálního zajištění a hlavně propojení s plánovanými náklady a položkami rozpočtu. V rámci KA 2 - Výběr, zaškolení a podpora cílové skupiny – chybí detailnější popis systému vzdělávání CS a vyhodnocování jeho přínosu, psychosociální podpory CS a metod řešení a předcházení absencí a fluktuací CS.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebudované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Vyhovuje	Žadatel prokázal administrativní, finanční a provozní kapacitu pro realizování projektu.
Závěrečný komentář			
Projekt doporučujeme k podpoře s krácením ve 3.1 (nebudou financovány položky související s pojízdnou prodejnou).			

eliminačních	0
Bodový zisk	55
Výsledek věcného hodnocení	Žádost splnila podmínky věcného hodnocení

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Dobré	Předmět podnikání je vhodný pro oba typy CS. Žadatel popisuje potřeby a omezení CS, její strukturu a kvantifikaci ve spádové oblasti provozovny SP. Žadatel je s CS v kontaktu, zejména prostřednictvím člena RT a relevantní spolupracující organizace. Zájem o zapojení CS do fungování SP byl ověřen. Předem stanovené zapojení obou typů CS (v daném poměru počtu zaměstnanců) žadatel logicky zdůvodňuje. Zároveň si ale zužuje prostor při obsazování jednotlivých pracovních pozic.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Plánované výrobky mají být vyráběny na zakázku a mají zaujmout designem a flexibilitou volby ze strany zákazníka. Popsaný postup výroby, ale žádnou konkrétní flexibilitu výrobku ani výroby nenaznačuje. Naopak, jsou uvedeny produkty jasně daných parametrů, a žadatel nebude disponovat možností samostatně měnit design ani rozměrové parametry výrobků (díly nakupuje od subdodavatele; průběh tohoto klíčového vztahu popsán není). Segmentace zákazníků zahrnuje pouze firmy prodávající potřeby pro domácí zvířata a chovatele koček, ale předjednání odběratelé nepatří ani do jednoho segmentu (není jasné, jakou roli v odběru produktů mohou reálně sehrát, pochybnosti vyvolává i fakt, že obě společnosti mají sídlo na stejné adrese a stejného jednatele). Tato nesrovnalost není v žádosti vysvětlena, ale má zásadní vliv na vnímání věrohodnosti celého nápadu. Popis trhu nereflextuje chování koncového spotřebitele (Jak často dané produkty nakupuje?, Kolik jich vedle typického kočičího stromu kupuje i plánované produkty SP?, Kdo je zákazníkem Siluet a poněkud tajemných Krabic na reklamní předměty?, Proč na rozdíl od konkurence nemají výrobky i „měkké části“?). Prezentovaný design oproti nabídce na trhu působí jako retrostyl nebo styl pro velmi úzkou skupinu zákazníků (kompatibility s designem dnešních domácností). Analýza konkurence není úplná. Konkurenční výhody jsou nepřesvědčivé a větší část z nich nemá oporu v popisu projektu (customizace, vytváření sestav, řešení designu, bezpečnosti). Principy sociálního podnikání jsou popsány. Stanovené sociální a ekonomické cíle jsou SMART. Cíl přesahující časový rámec projektu (3 roky) není relevantní. Ekonomické cíle nemají průkaznou oporu ve finančním plánu (kdo je zákazník?). Přehlednost a konzistenci žádosti snižuje časté opakování informací.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dobré	Jsou uvedeny dílčí zdroje informací/kritéria, ze kterých bude možné ověřit průběh aktivit, naplňování cílů a změny v postavení CS. Nejsou popsány způsoby zpětné vazby od zákazníků, stakeholderů nebo způsoby měření efektivity výroby či úspěšnosti marketingu.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Nedostatečné	FP nezahrnuje náklady spojené s odpadovým hospodařením (může být významné vzhledem k charakteru provozu) a není komentována otázka DPH. Náklady na dopravu jsou myšleny odkud kam (nákup od subdodavatele, převoz k zákazníkovi)? Variabilní náklady nezahrnují povrchovou úpravu lakováním a lepení, případně panty u porodnice. Chybí zdůvodnění jednotlivých položek investičního vybavení (proč takové parametry, proč taková cena, proč jsou nezbytné, jak budou používány). Zároveň není zřejmé, zda se všemi technologiemi pracuje CS (v popisu pracovní náplně je uvedena pouze kolíkovačka). Ceny předjednaných zakázek jsou pro koncového zákazníka nebo velkoobchodní? Plánované tržby v reálné variantě nejsou podloženy věrohodnými údaji o odběratelích a marketingu ani výrobní kapacitou týmu. Jednotková cena mzdy manažera podniku by měla v nárocích na PN reflektovat mzdy obvyklé v SP, nikoliv obecně manažerské pozice. Zároveň část pracovní náplně obsahuje činnosti spadající do NN, krácení 1.1.1.1.2 na 0,3 úvazku. Finanční plán jako celek není přesvědčivý a prezentované nastavení může být významně zkresleno.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Cílové hodnoty indikátorů jsou adekvátní plánované realizaci projektu a jsou nastaveny správně a srozumitelně.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Nedostatečné	Významný nesoulad je mezi identifikovanými potřebami (finanční problémy), plánovanou změnou (řešení dluhů, návrh na insolveni) a velikostí úvazku/mzdy u CS2. Není zřejmé, co znamená rotace na pracovních místech. Není jasná pracovní doba jednotlivých zaměstnanců (např. vždy dopoledne, střídavě dopoledne a odpoledne, liché sudé týdny), a tedy ani to, jak se na pracovišti potkávají.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Nedostatečné	Struktura KA odpovídá doporučení výzvy. Jsou představitelným způsobem popsány provozní doba, provozovna, jednotlivé pracovní činnosti a rámcově i výrobní proces. Přesto není úplně jasné, jak výroba probíhá (včetně vazby na investiční položky rozpočtu), v jaké podobě dodává materiál subdodavatel např. opracování hran)? Podle popisu v SP již není možné (není na to vybavení) upravovat rozměrové parametry dílců (pak je ale např. nelogická činnost ohrazení?) a jde tedy opravdu jenom o montáž. Výrobky se dodávají smontované (popis v tomto směru není jednoznačný)? A pokud ano, jak je řešena jejich doprava k zákazníkovi (rozměry a hmotnost zásilky, cena), potažmo i skladování? Proč nejsou produkty dělány jako stavebnice pro sestavení u koncového zákazníka, jak je to dnes obvyklé? Jak probíhá lakování - jednotlivých dílů nebo celého produktu? Zákazníkem je agentura, která dále jenom velkoobchodně přeprodává, síť prodejen nebo koncový uživatel? A jak s tímto nastavením souvisí plánovaný marketing (nástroje, rozsah, zacílení) a informace, že dva předjednaní odběratelé (typ Agentura) odeberou celou produkci? Výpočet kapacity je nadhodnocený. Přibližně 10 % kapacity připadá na dovolenou a svátky (to žadatel nezohledňuje). V popsané konstelaci není k dispozici kapacita ani na průměrnou variantu výnosů, a to včetně možného zapojení mistra do samotné výroby.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Nevyhovuje	Žadatel neprokázal administrativní, finanční a provozní kapacitu pro realizování projektu.

Závěrečný komentář

V dokumentaci převládají slabé stránky: nedostatečný popis produktů, včetně cenotvorby s ohledem na konkurenční podniky, nejasně koncipované výnosy, netransparentní stanovení cen u odpisovaného vybavení.

eliminačních	5
Bodový zisk	48,75
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/keré je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Dobré	Žadatel prokazuje svoji zkušenost se sociálním podnikáním prostřednictvím propojených osob, které již provozují sociální podnik s obdobným typem podnikatelské činnosti – výrobou piva. V rámci tohoto projektu tak žadatel přenáší svou zkušenost i do nové podnikatelské aktivity, což zakládá dobrý předpoklad pro úspěšnou spolupráci se zaměstnanci z CS. Přesto je nedostatek žádosti, že žadatel nevěnoval více pozornosti popisu specifických potřeb osob z cílové skupiny projektu. Žadatel také ne zcela potřebným způsobem popisuje způsob odborné přípravy osob z cílové skupiny pro získání potřebné odborné kvalifikace pro výkon svého zaměstnání v takto specifickém oboru, a to se zvláštním zřetelem na skutečnost, že žadatel plánuje vybírat zaměstnance z řad mentálně postižených.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Dobré	Žadatel v rámci cílů definuje základní parametry ekonomických a sociálních cílů. Popis podnikatelské příležitosti je uveden jasně. V analýze trhu žadatel poukazuje pouze na celorepubliková čísla, prostřednictvím kterých poukazuje na všeobecně vzrůstající trend spotřeby cideru, nicméně tato analýza nemá jasnou vazbu na obchodní strategii, která půjde souběžně s propojeným podnikem. Tento postup má své výhody, zároveň jsou i rizikem. Tímto rizikem je myšleno především vybudování vlastních distribučních kanálů (alespoň v textu podnikatelského plánu není tato skutečnost dostatečně reflektována). V rámci analýzy trhu se žadatel o obchodní strategii zmiňuje pouze okrajově a při vazbě na konkurenci se vytrácí popis způsobů konkurenčního boje nebo vymezení se vůči konkurenci na trhu. V podnikatelském plánu není jasně uvedena informace o tom, jaký trh bude pro žadatele relevantní. Z předjednaných zakázek je zřejmé, že bude dovážet své výrobky do středních Čech, nicméně regionálnost více nepopisuje.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dostatečné	Žadatel dbá na způsob ověření cílů na úrovni výstupů v ekonomické i sociální oblasti, nikoli na změnu situace zaměstnanců.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Dostatečné	Finanční plán je sestaven přehledně a dílčí informace v něm uvedené na sebe logicky navazují. Úroveň zpracování finančního plánu nasvědčuje dobré znalosti prostředí, do kterého žadatel vstupuje. Optimistický výhled úspěšnosti prodeje ciderů nemá jednoznačnou vazbu na obchodní strategii. V tabulce hospodářského výsledku je diskutabilní předpoklad, že mimo sezónní měsíce kalkuluje s náklady jako v sezóně a obráceně. Žadatel ne zcela přesvědčivým způsobem dokládá, že se mu podaří zajistit předpokládané tržby z prodeje vlastního produktu. Z předjednaných zakázek pokryje pouze část mimosezónní varianty v prvním roce fungování
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Hodnoty indikátorů odpovídají záměru a obsahu projektu
4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dobré	Psychosociální podpora bude žadatelem zajišťována prostřednictvím manažera podniku, který také disponuje odpovídajícím vzděláním. Obecně popis psychosociální podpory je úsporný než vyčerpávající a žadatel se nevěnuje otázkám odborné přípravy zaměstnanců pro jejich zaměstnání. V tomto ohledu je riziko spojené s úspěšným zaměstnáváním osob za CS. Zapojování zaměstnanců do rozhodování o směřování podniku je popsáno na základní úrovni. Nastavení výše úvazků a pracovního prostředí a podpory je s ohledem na situaci a potřeby zaměstnanců velmi vhodné.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dostatečné	V KA nejsou uvedeny výstupy. V aktivitě provoz podniku chybí například uvedení informace o zavádění principů sociálního podniku do praxe, apod. Žadatel popisuje způsob fungování CS na pracovišti, kdy tento popis hodnotíme jako minimalistický, nicméně dává základní vhled do typického dne v podniku z pohledu cílové skupiny. Chybí aktivita zaměřená na marketing.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Vyhovuje	Kapacity jsou vyhovující.

Závěrečný komentář

Silné stránky projektu: dostatečné zkušenosti žadatele se zaměstnáváním osob z CS, kvalitní popis podnikatelské příležitosti popis produktů, dobře sestavený finanční plán podniku.
Slabé stránky projektu: nedostatečně zpracována analýza trhu, absence obchodní strategie deklarující žadatelem plánované výnosy, úsporně vymezené cíle projektu a stejně tak i úsporně popsané aktivity projektu, úsporný popis zaškolování zaměstnanců a celkově popis poskytování psychosociální podpory zaměstnancům z CS.

Bodový zisk	68,75
Výsledek věcného hodnocení	Žádost splnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 13. 6. 2019

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Dobré	Žadatel deklaruje, že má již předjednané zaměstnance pro obsazení plánovaných pracovních pozic. Popis těchto osob nasvědčuje tomu, že žadatel zohledňuje jejich specifické potřeby ve vazbě na jejich plánované pracovní zařazení v rámci podniku. Žadatel dokládá situační analýzu, ze kterého vyplývá, že v případě fluktuace bude možné nahradit některé zaměstnance v rámci spolupráce s Úřadem práce nebo Člověkem v tísní. Žadatel celkově dobře popisuje náplně práce jednotlivých zaměstnanců, a to včetně oddělení prací spojených s prvovýrobou v zemědělském provozu.
	2 Účelnost		
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Dostatečné	Cíle projektu žadatel vymezuje dobře a jsou v souladu s metodou SMART. Cíle ekonomické a sociální jsou vzájemně vyvážené. Popisu podnikatelské příležitosti je nutno vytknout absenci informací týkající se právního rámce plánované výroby, protože se jedná o celou řadu výrobků, které budou podléhat k různým právním předpisům a certifikacím, než je uvede na trh. Poptávka je doložena dotazníkovým šetřením mezi jednotlivci, které nelze považovat za reprezentativní. S ohledem na záměr dostat produkt do kaváren a cukráren je podstatnější informace o již předjednaných odběrech z těchto podniků. Jejich objem by odpovídal uvedenému bodu zvratu. Principy sociálního podniku i ve vazbě na environmentální sociální podnik jsou popsány dostatečně.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dostatečné	Žadatel dbá na měřitelnost cílů na úrovni výstupů v ekonomické i sociální oblasti, nikoli v oblasti environmentální. Zde postrádáme zachycení výchozího stavu a stanovení konkrétních ověřitelných ukazatelů úspěchu.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Dobré	Položky 1.1.1.1.3, 1.1.1.3.1, 1.1.4.06, 1.1.4.11 spadající do NN vyjímáme. Žadatel nesprávně vložil náklady na školení cílové skupiny a odbornou praxi do kapitoly osobní náklady, přesun do kapitoly nákup služeb. V nákladech chybí náklady na laboratorní analýzy.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Cílové hodnoty indikátorů jsou adekvátně naplánované realizaci projektu a jsou nastaveny správně a srozumitelně.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dobré	Žadatel bude psychosociální podporu zajišťovat externím pracovníkem, jehož odbornost je v textu podnikatelského plánu doložena. Celkový úhrn psychosociální podpory hodnotíme jako hraniční, až podhodnocený.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dobré	Žadatel dobře popisuje způsob zaměstnávání zaměstnanců z cílových skupin v rámci typického dne v rámci pracovních náplní a lze tak konstatovat, že má dobrou představu o tom, jak bude se zaměstnanci v rámci jejich zaměstnávání spolupracovat.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Vyhovuje	Žadatel prokázal administrativní, finanční a provozní kapacitu pro realizování projektu.
Závěrečný komentář			
Projekt doporučujeme k podpoře s krácením ve 3.1.			

eliminačních	0
Bodový zisk	68,75
Výsledek věcného hodnocení	Žádost splnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 13.6. 2019

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Dostatečné	Z textu podnikatelského plánu jasně vyplývá, že žadatel na všechny pozice určené pro zaměstnance z CS má již předvybrané zaměstnance. Pracovní náplně zaměstnanců z CS poukazují na sofistikované znalosti, se kterými naleznou pracovní uplatnění i na volném trhu práce (není přesvědčivě podloženo, že CS patří mezi osoby sociálně znevýhodněné). Žadatel požaduje odbornost, není podložené, zda v případě fluktuace sežene dostatek zaměstnanců. V textu podnikatelského plánu a ani v textu žádosti není doložená situační analýza.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Místo některých cílů jsou popsány plánované aktivity, než-li cílové stavy (např. Pořízení potřebného vybavení nutného pro práci cílové skupin; Poskytnout odborné vzdělávání a rekvalifikaci atd.). Popis podnikatelské příležitosti je popsán úsporně až nedostatečně. V tomto kontextu se jedná především o podrobnější popis způsobů vzniku konkrétní softwarové aplikace, respektive jednotlivých dílčích postupových kroků, jak bude aplikace vytvářena, za jakých personálních okolností, včetně využití dalších osob, které žadatel vymezuje jako „další lidi z cílové skupiny po celé ČR“ (str. 14 PP). Není dostatečně popsán vznik databáze vstupních informací, tj. konkrétní historický materiál v podobě fotografií nebo videomateriálu apod., na kterém stojí celý podnikatelský záměr a žadatelem deklarovaná konkurenční výhoda oproti jiným aplikacím. V analýze trhu žadatel poukazuje na všeobecná a celosvětová data, nicméně nedává odpovědi na základní otázky týkající se konkrétního a relevantního zájmu ze strany českých uživatelů, kteří budou primárními zákazníky. Žadatel má předjednané zakázky ze strany měst, nicméně o koupěschopnosti (resp. ochotě) samotných uživatelů neuvádí relevantní informace. V případě měst žadatel předpokládá jejich vstup do partnerství, nicméně u míst, kde nesežene finančního partnera není jasné, jak bude financovat i méně atraktivní místa, kam předpokládá příchod uživatelů jeho aplikace. Žadatel předkládá seznam předjednaných zakázek, které nejsou potvrzené a navíc ceny v seznamu uvedené neodpovídají cenám uváděným ve finančním plánu. Žadatel nevymezuje podrobně konkurenční projekty, které by se alespoň přibližovaly žadatelovým záměrům, není uveden ani typický zákazník takto zaměřené softwarové aplikace a celkově je její využití popsáno úsporně. Principy sociálního podnikům jsou popsány dobře. Z pohledu souladu výzvou je nutné zahájit vlastní podnikání do max. 3 měsíců od zahájení projektu, což nevyplývá z FP.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Velmi dobré	Vzhledem ke kvalitně nastaveným cílům nebude problém sledovat míru a intenzitu jejich dosažení.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Nedostatečné	Položky rozpočtu projektu, kromě osobních nákladů, nejsou dostatečně popsány a zdůvodněny. Z těchto důvodů vylučujeme položky 1.1.1.3.4 (není jasné, koho by měl lektorovat a proč), 1.1.3.2.2.2, 1.1.3.2.2.4, 1.1.4.1, 1.1.4.2, 1.1.4.3., 1.1.4.8. Hlavní výtku k finančnímu plánu je v jeho neprovázanosti na popis obchodní strategie, která v textu podnikatelského plánu není dostatečně popsána. Na záložce výnosy žadatel rozděluje své příjmy pravděpodobně dle svého produktového portfolia, které nemá jasnou vazbu na podnikatelský plán, respektive toto produktové portfolio není dostatečně popsáno tak, aby bylo srozumitelně propojitelné na marketingovou strategii. V tomto kontextu informace na záložce výnosy nejsou dobře provázané s popisem podnikatelské příležitosti. Ve finančním (a současně i podnikatelském) plánu chybí jasná argumentační opora pro žadatelem deklarované výnosy, kterých plánuje v průběhu realizace a i po jeho skončení dosáhnout. V nákladových položkách považujeme za podhodnocené mzdové náklady – na odpovídajících pozicích by (zejména po zaučení) mělo být o dost vyšší ohodnocení. Dále zde chybí náklady na získávání dat a jejich archivaci (na což si chce žadatel najmout další lidi z CS po celé ČR), na budování historických stezek (umísťování značek – PP 17) apod.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Cílové hodnoty indikátorů jsou adekvátní plánované realizaci projektu a jsou nastaveny správně a srozumitelně.
4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dostatečné	Žadatel vhodně popisuje způsob oslovování CS, jejich nábor (jen není jasné, kdo co bude dělat) a výběr. Žadatel se rovněž věnuje otázce motivace CS. Více konkretizovaná mohla být oblast zaučování a hodnocení CS a jejich psychosociální podpory (jakou formou bude poskytována, erudice k podpůrným činnostem). Žadatel rovněž nezmiňuje způsob řešení případných absencí a fluktuací CS (vzhledem k získání odbornosti v žádaných oborech považujeme riziko fluktuace za vysoké). Účast zaměstnanců na směřování podniku je dostatečně nastavena.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Nedostatečné	U popisu aktivit chybí určení personálního zajištění aktivit a jejich předpokládané časové naplánování hodnocení. V rámci popisu KA 2 – chybí nastavení koncepce vzdělávacího systému. KA 3 - Vytvoření poradensko-vzdělávacího pracoviště v prostorách poskytovaného zaměstnání: nejasný popis, aktivita a její realizace nebyla srozumitelně popsána. KA 5 - Vedení a administrace projektu – zbytná aktivita, navrhujeme její vyřazení. Mezi aktivitami naopak postrádáme zásadní aktivitu: Provoz sociálního podniku, kde by byl co nejkonkrétněji popsán samotný provoz podniku, popis realizace jeho dílčích aktivit (včetně popisu vybavení, které je k tomu potřeba a proč?), zapojení jednotlivých zaměstnanců, určení provozní kapacity, řešení fluktuace (velké riziko odchodu „vyškolených“ zaměstnanců) atd.

	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Nevyhovuje	Žadatel neprokázal administrativní, finanční a provozní kapacitu pro realizování projektu.
Závěrečný komentář			
Podnikatelský záměr není dostatečně konkretizovaný a srozumitelný. Chybí podstatné informace o činnostech potřebných pro přípravu produktu a činnostech vykonávaných v případě již vytvořeného produktu. Analýza trhu je nedostatečně zpracována. Položky rozpočtu nejsou vhodně zdůvodněny. Vzhledem k nedostatku podstatných informací a podkladů nelze posoudit reálnost finančního plánu.			
eliminačních	4		
Bodový zisk	42,5		
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení		

V Praze dne 13.6. 2019

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Nedostatečné	Problém nebyl dostatečně vymezen. Problém a potřeby CS popisuje žadatel velice povrchně. Potřebnost projektu pro CS z předložených informací jasně nevyplývá. Žadatel uvádí, že prověřil zájem mezi CS o vstupu do projektu, tento průzkum a jeho výstupy více nekonkretizuje. Žadatel již CS - OZP zaměstnává, tento fakt více nerozvádí (počty zaměstnaných CS, dosavadní zkušenosti, problémy atp.). Navrhované pozice mohou být pro CS dosti zajímavé, může být velmi rizikové získat na dané pozice vhodné zájemce (což sám žadatel mezi riziky uvádí). Žadatel jako jednu z možností jak získat zaměstnance z CS uvádí možnost „přetáhnout zaměstnance i z jiných sociálních podniků, kteří touží po rychlém kariérním růstu (žádost str.7)“, což nedokládá na potřebnost realizace projektu.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Místo některých cílů jsou popsány plánované aktivity, než-li cílové stavy (např. Pořízení potřebného vybavení nutného pro práci cílové skupiny; Poskytnout odborné vzdělávání a rekvalifikaci atd.). Silně převažuje podnikatelské a ekonomické zaměření projektu nad jeho sociálním zaměřením. Popis podnikatelského záměru není dostatečně srozumitelný. Žadatel se chce zaměřit zejména na inbound marketing, ale srozumitelně tuto oblast a portfolio svých služeb nepopsal a dostatečně nekonkretizoval, stejně tak nespecifikuje, co bude běžný provoz a zajištění nabízených služeb obnášet (nároky na vybavení, zaměstnance, provozní kapacita aj.). Analýza trhu je nedostatečně provedená. Žadatel uvádí velmi povrchní popis daného trhu, není popsán vývoj a trendy na daném trhu, chybí podložení daty, studiemi, analýzami apod. V rámci analýzy poptávky chybí popis vymezeného segmentu zákazníka, jeho specifik, potřeb, požadavků aj. U analýzy konkurence chybí popis rozsahu nabízených služeb konkurenčních firem a jejich srovnání s rozsahem služeb žadatele (žadatel uvádí, že bude mít ucelenější portfolio služeb – ani to blíže nepopisuje), včetně dalších relevantních informací. Novost podnikatelské aktivity není přesvědčivá. Žadatel deklaruje naplnění principů soc. podnikání, v podnikatelském plánu uvádí obecné fráze a odkazuje na vnitřní směrnice, které by již měly obsahovat konkrétní obsah. Směrnice nepřikládá, jejich obsah neuvádí.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dobré	Žadatel neuvádí jednoznačné konkrétní způsoby či metody pro ověření dosažení nastavených cílů projektu (kromě cíle č. 1).
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Nedostatečné	Položku 1.1.1.1.1 Předák týmu snižujeme na 75% (v rozpočtu je počítáno s celým úvazkem – viz FP, ale v žádosti na str. 14 je uvedeno, že půjde o 0,75 úvazek). K položkám rozpočtu projektu týkající se zařízení a vybavení (1.1.3.2.2.1 - 1.1.3.2.2.23) chybí dostatek informací v popisu podnikatelského záměru, aby bylo možné posoudit, zda jsou dané položky nezbytné pro novou podnikatelskou činnost (pokud je vůbec tato činnost opravdu novou) nebo pro činnost, kterou již žadatel vykonává. Bez těchto informací nelze potřebnost, hospodárnost a efektivnost rozpočtových položek posoudit a z tohoto důvodu navrhuje jejich vyřazení. Položky týkající se školení CS 1.1.4.1 - 1.1.4.6 nejsou dostatečně zdůvodněny, protože v žádosti nejsou konkretizovány pracovní náplně CS, není tedy jasné, zda se bude jednat o pozice spojené s novou podnikatelskou aktivitou a zda uvedená školení budou pro CS opravdu nutná. Položku 1.1.4.7 vyřazujeme z důvodu, že spadá do nepřímých nákladů. Z důvodu již uvedených chybějících informací nelze posoudit ani reálnost finančního plánu, který je sice detailně zpracován, ale zejména k nastaveným odhadům výnosů chybí relevantní analýza trhu (poptávky, konkurence aj.). Žadatel zároveň ve FP plánu uvádí kalkulaci cen za cena webu (list Výnosy), což nespadá pod novou aktivitu a opět tento fakt poukazuje na diskutabilní novost aktivity. Je velmi nejasné, co v rámci „webových projektů“ bude novou a co původní aktivitou. Z tohoto důvodu nelze FP objektivně zhodnotit. V nákladových položkách považujeme za podhodnocené mzdové náklady – na odpovídajících pozicích by (zejména po zaučení) mělo být o dost vyšší ohodnocení, nesrozumitelné jsou záložky, které se vztahují ke stanovení ceny (kalkulace ceny a kalkulační cena nová - žadatel ve výpočtu bodu zvrát vychází ze záložky kalkulační ceny, tedy z té, která není označena jako nová).
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	10212 a 10213 chybně uvedeny hodnoty u obou indikátorů.
4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Nedostatečné	Žadatel vhodně popisuje způsob oslovování CS, jejich nábor (jen není jasné, kdo co bude dělat) a výběr. Popis dalšího zapojení CS je však nedostatečný. Chybí popis, motivace, hodnocení CS, konkretizace jejich psychosociální a individuální podpory. Žadatel rovněž nezmiňuje přímou podporu na pracovišti, způsob řešení případných absencí a fluktuací CS (vzhledem k získání odbornosti v žádaných oborech, považujeme riziko fluktuace za vysoké). Účast zaměstnanců na směřování podniku je nastavena dostatečně.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Nedostatečné	U popisu aktivit chybí jasné nastavení jejich personálního zajištění. V rámci popisu KA 1 – chybí popis adaptace, motivace, hodnocení a psychosociální podpory CS; není řešena otázka absencí a fluktuace CS. KA 2 – chybí nastavení koncepce vzdělávacího systému propojené na individuální plánování (potřeby klienta) a vyhodnocování jeho efektivity a přínosu. KA 3 – Absence marketingové koncepce; pouhý výčet dílčích aktivit. KA 4 - Vedení a administrace projektu – zbytná aktivita, navrhuje její vyřazení. KA 5 - Pořízení technologického a SW vybavení nezbytného pro realizaci projektu – aktivita, která by měla být součástí aktivity, kterou mezi uvedenými aktivitami zásadně postrádáme a to „Provoz sociálního podniku“, kde by byl co nejkonkrétněji popsán samotný provoz podniku, popis realizace jeho dílčích aktivit (včetně popisu vybavení, které je k tomu potřeba a proč?), zapojení jednotlivých zaměstnanců, určení provozní kapacity, řešení fluktuace (velké riziko odchodu „vyškolených“ zaměstnanců) aj., tedy, kde by byl co nejsrozumitelněji a nejkonkrétněji popsán běžný provoz a zajištění nabízených služeb.

	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Vyhovuje	Žadatel prokázal administrativní, finanční a provozní kapacitu pro realizování projektu.
Závěrečný komentář			
Podnikatelský záměr není dostatečně konkretizovaný a srozumitelný. Žádost obsahuje nepodstatné informace a naopak zde chybí podstatné informace o samotném produktu, běžném provozu nové podnikatelské aktivity, zajištění nabízených služeb a hlavně jeho oddělení od aktivit stávajících. Analýza trhu je nedostatečně zpracována. Položky rozpočtu nejsou vhodně zdůvodněny. Vzhledem k nedostatku podstatných informací a podkladů nelze posoudit reálnost finančního plánu. Projekt nedoporučujeme k podpoře.			
eliminačních	5		
Bodový zisk	31,25		
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení		

V Praze dne 13.6. 2019