



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

Datum jednání	21. 5. 2019
Čas jednání (od – do)	8:15 – 18:00
Místo jednání	Kartouzská 200/4, 150 00 Praha 5, míst. 318
Počet členů hodnoticí komise	7
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_129/0011842	ENTOFARM s.r.o.	45 / nevyhověl	Proti: 2 Pro: 2 Zdržel se: 1 Nepřítomen: 2
2.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0011913	Rozvoj sociálního podniku EKOVSOCIÁNA s.r.o. o nový produkt pilařské výroby	53,75 / vyhověl	Proti: 0 Pro: 5 Zdržel se: 1 Nepřítomen: 1
3.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0011959	Vývařovna	48,75 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 6 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
4.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0011989	Kartonárna Bukovsko	43,75 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 4 Zdržel se: 1 Nepřítomen: 2
5.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012007	KACE - Komunikační analytické centrum	58,75 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 6 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
6.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012047	Vozík	53,75 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 5 Zdržel se: 1 Nepřítomen: 1
7.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012049	Zahradní služby Reichlová	42,5 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 6 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
8.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012055	Rozšíření výroby a zlepšení PR aktivit Pivovaru Chříč	61,25 / vyhověl	Proti: 0 Pro: 6 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
9.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012056	Výroba RAW tyčinek	32,5 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 6 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
10.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012057	Renovace veteránů	48,75 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 6 Zdržel se: 0

				Nepřítomen: 1
11.	CZ.03.2.60/0.0/0.0 /17_129/0012235	Sociální podnik PLUSPAP a.s.	27,5 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 6 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
12.	CZ.03.2.60/0.0/0.0 /17_129/0012265	Sociální podnikání s Tsampou v Ostravě	32,5 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 6 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
13.	CZ.03.2.60/0.0/0.0 /17_129/0012273	Dřevodesign	41,25 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 5 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 2
14.	CZ.03.2.60/0.0/0.0 /17_129/0012431	Sociální start-up Návštěvy POTMĚ	60 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 4 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 3
15.	CZ.03.2.60/0.0/0.0 /17_129/0012436	AQ-STAP - Hynek Tecl	26,25 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 6 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	21. 5. 2019

Předseda / místopředseda hodnotící komise	
Datum	21. 5. 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 náplni projektu?</i>	Dostatečné	Situace CS v daném regionu je popsána obecně s částečnou analýzou současného stavu zaměstnávání OZP na lokálním trhu práce, tj. jsou uvedeny podíly OZP na celkové nezaměstnanosti, početní zastoupení stupňů invalidity. Analyzováno není vnitřní členění CS, explicitně nejsou popsány problémy a potřeby konkrétních segmentů zvolené CS. Pracovníci z řad CS jsou konkretizováni, ale v plné míře nelze vhodnost CS pro daný typ provozu posoudit, a to pro nedostatky v popisu samotného provozu podniku a konkrétních pracovních činností osob z CS. Nejasná je i reálná dostupnost místa provozovny ze strany vytípané CS (provoz je v Pořešíně, CS z Českých Budějovic či dalších měst (?) - viz finanční a časové náklady na dojíždění vs. výše mzdy a úvazku).
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	Žadatel se snaží zachytit potenciálně začínající trend ve zvoleném oboru podnikání, což je silnou i slabou stránkou záměru (vytvářející se trh poskytuje příležitosti pro etablování se na něm, zároveň je vysoce nepředvídatelný). Žadatel analýzu konkurence i trhu pojal povrchně a s nepodloženým optimismem (reálný český konkurent má provozovnu v Thajsku - jistě z řady praktických důvodů a většinu své produkce prodává mimo ČR). K předjednaným odběrům (aby byly přesvědčivé) chybí informace, zda s daným produktem plánovaní odběratelé již mají zkušenosti/či zda jde o „experiment“ a pro jaký účel/produkty bude odběr určen. Velmi okrajově jsou řešeny/popsány otázky legislativní a hygienické (pro daný provoz klíčové). V projektu se objevuje řada nekonzistencí (např. 3 vs. 4 osoby z CS, popis plánu provozovny bez označení místností, nedotažený popis provozu), které sice nejsou pro pochopení zásadní, ale zamlžují celkový obraz. Není popsána relevantní a konkrétní segmentace zákazníků. To je u celého nového segmentu trhu klíčový nedostatek. U části cílů dochází k změně prostředků za cíle (např. efektivní řízení podniku, zajištění pracovních podmínek, vzdělávání zaměstnanců, marketing). Zčásti cíle nejsou jasně definované (K jaké změně u CS tedy dojde?) nebo nejsou dostatečně vypovídající relevantní (dosažení zisku vs. míra ziskovosti; prostá výše obrátu bez vazby na segmentaci zákazníků,...).
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Velmi dobré	Žadatel v doložené dokumentaci uvádí, jak bude dosažení cílů ověřeno na výstupové úrovni jednotlivých klíčových aktivit. Zároveň u zaměstnanců z CS bude průběžně probíhat vyhodnocování jejich individuálních rozvojových plánů.
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	Chybí popis a zahrnutí souvisejících nákladů na zajištění optimální teploty a vlhkosti chovu (nákup a instalace systému osvětlení, topení a větrání). Nedostatečná je kalkulace stěžejných energetických nákladů (konkrétní výpočet nákladů na topení a další fáze výrobního procesu, jako usmrcování, sušení a mletí). Do nákladů nejsou zahrnuty např. odpisy, vnitřní náplně množících boxů, náklady na provoz automobilu, nakládání s odpady, náklady na balení produktů, ochranné pomůcky,...). Podnik se dostává do kladných čísel až v optimistické variantě. Není ale zřejmé, zda s daným týmem dokáže zabezpečit kontinuální produkci a zpracování 2 700 beden. FP jako celek není dostatečně strukturované propracované a neposkytuje jasné odpovědi. V rozpočtu projektu: Položka 1.1.1.2.1 je nadhodnocená a zapojení neodpovídá období zapojení CS, navrhuje snížit sazbu na 6 000/měsíc a počet jednotek na 21. Položky 1.1.3.2.2.01-08 a 12-16 a 22-23 nejsou dostatečně specifikovány (např. rozměry, účel, zdůvodnění počtu kusů ve vazbě na popis provozu), jejich potřebnost a efektivitu nelze posoudit, krátíme v plné výši. Položka 1.1.3.2.2.17 nesouvisí specifickým způsobem s předmětem podnikání a zapojením CS a jako úklidový nástroj patří do NN - krátíme v plné výši. Používání položek 1.1.3.2.2.19-21 cílovou skupinou není v popisu jejich činnosti uvedeno, krátíme v plné výši. U položky 1.1.4.3 není prokázána potřebnost a relevance všech zvolených typů školení pro CS, krácení na 30 000 Kč. Položku 1.1.3.2.2.14 lze označit za spotřební materiál, není přímým pracovním prostředkem pro CS, krátíme v plné výši. 1.1.1.1.2 technolog - krácení v plné výši - lze financovat zaměstnance, kteří vedou podnik nebo CS, duplicita s vedoucím provozu.
	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	Plánovaná školení (např. efektivní komunikace) nemají vazbu k pracovnímu zapojení CS a není ani zřejmé, zda jsou relevantní pro danou CS, respektive pro všechny zapojené osoby z CS. Neefektivní a neodůvodněný je plán realizovat tato školení de facto ve zkušební době. Důraz na práci s motivací a intenzita interakcí a psychosociální podpory ze strany týmu vzbuzují otázku, zda této péče nebude příliš a zda ve svém důsledku nebude kontraproduktivní.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dostatečné	Nedostatek obsahuje KA1, kde žadatel uvádí, že „...vytvoření 4 pracovních míst, z toho min. 3 pracovních míst pro osoby z CS...“, ale v dalších částech dokumentace počítá s vytvořením 4 míst pro osoby z CS. Dále žadatel uvádí „uzavření DPP s ostatními členy realizačního týmu...“ (uveden je garant pro práci s CS), ale DPP je určena jen pro koordinátora z nepřímých nákladů, garant pro práci s CS bude zaměstnán na základě DPČ. Harmonogram, zejména v rozjezdové fázi, je značně ambiciózní. Žadatel nekomentuje potenciální nutnost realizovat výběrové řízení (investiční vybavení tvoří logický soubor, jehož cena přesahuje 400 tis. Kč), s dopadem na harmonogram a plán tržeb. Není uvedena provozní doba a není dostatečně konkrétně a jasně popsán výrobní proces a do něho zasazené zapojení a činnosti CS, či dalších členů týmu. Jak se změní strategie, pokud budou problémy s chovem (tj. nepůjde to tak dobře a zejména v takovém objemu jak je to naplánováno?). Jaká je výrobní kapacita a jaká má kritická slabá místa? Není komentována produkce odpadů a nakládání s odpadem. Není jasné, jaké legislativní podmínky musí provozovna splnit a do jaké míry má podnik tyto zákonné požadavky konkrétně ošetřeny. Není uvedena trvanlivost produktu a způsob balení (zejména pro maloobchodatele). Plánované prostory provozovny jsou popsány polovičatě. Pracovní náplně členů RT jsou neúplné, nezahrnují všechny činnosti (např. marketing a obchod) nebo se jejich činnosti nepřehledně překrývají a duplikují (např. řízení a vedení CS ze strany vedoucího, technologa a garanta). K tomu chybí popis provozní doby ve vazbě na definování výrobní kapacity. Plánovanou kapacitu týmu a jednotlivých pozic je obtížné vztáhnout na jasně definované jednotky (např. produkci či obhospodařování „beden“).
	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			
Slabou stránkou je neprokázání poptávky.			

eliminačních	2
Bodový zisk	45
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 21.5. 2019

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatek, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Dostatečné	Žadatel předložil vhodný popis motivace pro podání žádosti. Žadatel se opírá o vlastní zkušenosti z dosavadního zaměstnávání CS, což je silnou stránkou, slaběji je zpracovaná obecná analýza CS. Zájem zástupců CS deklaruje. Chybí podrobnější 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>	Dostatečné	Cíle jsou vhodně nastavené, jsou SMART, soc. a ekonomické cíle jsou vyvážené. Nedostatečná je analýza konkurence: žadatel uvádí pouze výčet konkurentů, chybí popis jejich nabídky, cenové politiky, jejich velikosti, dostupnosti, specifikace atd. Žadatel uvádí údaj z telefonického průzkumu – není jasné, jaká byla jeho poptávka atd. Jak žadatel dosud řešil dodávku řeziva? Od koho nakupoval? V jakém objemu? S jakou čekací lhůtou...atd. K posouzení konkurenceschopnosti chybí analýza konkurentů nabízející i další služby, které nabízí žadatel. Principy sociálního podnikání jsou popsány na základní úrovni.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dostatečné	Žadatel neuvádí konkrétní způsoby či metody pro ověření dosažení nastavených cílů projektu. Cíle jsou jasné a měřitelné formulovány tak, že by mělo být ověřitelné 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>	Dostatečné	Rozpočet projektu je jednoduchý a srozumitelný. Je provázaný s klíčovými aktivitami projektu. Nesrozumitelná je pouze výše úvazku jednatele (její výši žadatel nevysvětluje). Finanční plán není kvalitně připraven. Nákladové položky (zejména personální – chybí podklady k personálnímu zajištění provozu, nastavení výše úvazku jednatele atd.) působí podhodnoceně. V HV nejsou srozumitelné (chybí dostatečné komentáře) skokové nárůsty a propady nákladů a příjmů v některých periodách (sezónnost žadatel popírá). Udržitelnost podnikatelského záměru považujeme za prokázanou. 1.1.6.1 chybně uvedeno dohromady.
	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	Vhodně je popsán způsob oslovování CS, pravidelné individuální hodnocení zaměstnanců a jejich vzdělávání. Dostatečně je popsána podpora zaměstnanců na pracovišti a jejich motivace. Chybí konkretizace výběru a výběrových kritérií a psychosociální podpory. Žadatel nepopisuje adaptaci zaměstnanců z CS a způsob řešení jejich případných absencí a fluktuací. Účast zaměstnanců na směřování podniku je dostačující.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dostatečné	Chybí výstupy jednotlivých aktivit. Mezi nedostatky jednotlivých aktivit patří: KA2 – chybí popis adaptace zaměstnanců, psychosociální podpory, řešení jejich absence a fluktuace. KA4 – minimální konkretizace provozu a výrobních produktů; velká nejasnost ohledně provozní kapacity, personálního zajištění, žadatel uvádí otevírací dobu a počet dní provozu katru, ale nepopisuje, kolik zaměstnanců musí tento provoz pokrýt (2 na zkrácený úvazek patrně stačit nebudou), jaký měsíční objem dřeva tuto zaměstnanci zpracují, jaké bude portfolio produktů výroby, jaká je jejich náročnost výroby atd. KA1 je zbytečná, protože se věcně překrývá s dalšími 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	Žadatel prokázal administrativní, finanční a provozní kapacitu pro realizování projektu.

Závěrečný komentář

Silnými stránkami projektu je dosavadní činnost žadatele, jeho zkušenost se zaměstnáváním CS a silná motivace k rozšiřujícímu podnikání. Projekt doporučujeme k podpoře.

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

V Praze dne 21.5. 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>	Dostatečné	Popis CS, jejich problémů a potřeb je dostačující. Projekt vytváří velké množství pracovních pozic pro CS, což je pozitivem projektu, ale výši úvazku v případě osob zdravotně znevýhodněných a osob v 1. stupni ZP nepovažujeme za dostatečně argumentovanou. Důležitým momentem je vhodnost velmi stresující a zátěžové náplně práce v kuchyni (při daných objemech produkce mohou být pracovní podmínky až naprosto nevyhovující pro zvolenou CS) – tuto okolnost žadatel přesvědčivě neargumentuje. Záměrce z CS má žadatel předjednané. Průzkum zájmu CS byl proveden, chybí dostatečné argumenty pro podložení potřebnosti projektu vzhledem k existenci pracovních míst pro CS v regionu. Žadatel si uvědomuje rizika spojená s jednotlivými typy 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	Cíle jsou vhodně nastavené, jsou SMART, soc. a ekonomické cíle jsou vyvážené. V rámci analýzy trhu byly vymezeny skupiny potenciálních zákazníků, průzkum poptávky. Většinu odběrů činí „mateřské či sesterské“ organizace (u dvou z nich – Pažitka a restaurace Tyršovka navíc není jasné, jak byla dosud zajišťována příprava jídel), tyto vztahy nejsou transparentní. Objem produkce žadatele je plánován se značnou progresí, podrobněji není analyzována kapacita potenciálního trhu v případě bezpečkové stravy, nejsou zohledněny sezónní výkyvy prodeje, např. období dovolených. Za nejméně kvalitně připravenou považujeme analýzu konkurence, která neposkytl komplexní obraz o konkurenci v dané oblasti a daném gastrosektoru (chybí obsáhlejší výčet konkurenčních firem, popis konkurence v jednotlivých dílčích sektorech – žadatel např. neprovedl popis konkurence pro zajištění stravování ve školách, školkách, poskytování cateringu atd.). Principy sociálního podnikání jsou popsány na základní úrovni. Provoz podniku bude mít negativní environmentální dopad v podobě obrovského množství jednorázových obalů. Není zohledněna environmentální stránka plánovaného podnikání, kterou považujeme v případě předloženého záměru za významnou: žadatel uvádí, že „Jídla budou čerstvá, zatavená v jednorázových, jednorázových obalech (...)“ neřeší, zda se bude při plánovaném vysokém objemu produkce jednat o recyklovatelné odpady.
	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 jasné a měřitelně formulovány tak, že by mělo být jejich dosažení lehké 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>	Nedostatečné	V rozpočtu navrhujeme tyto úpravy: krácení položky 1.1.1.1.2. Šéfkuchař 2 na 19 jednotek (na dvě směny mají fungovat až od 6.měsíce). Vyřazujeme položku 1.1.1.3.3. koordinátor (uvedenou náplň práce lze domluvit se spolupracujícími organizacemi zdarma v rámci činnosti dané organizace). Položku 1.1.3.2.2.01 Šatní skříňky a 1.1.3.2.2.03 židle snižujeme na 7 ks (pro CS). 1.1.4.1. Pronájem snižujeme na 20.000,- za měsíc (úměrně poměru CS). Položku 1.1.4.2. Marketing snižujeme o 277.000,- (nekonkretizované náklady na média a přínos a umístění reklamy na světelné tabuli). Do kap. 1131 mají být zařazeny všechny investiční položky. Finanční plán je velice ambiciózní. Náklady provozu budou vysoké, proto musí podnik dosahovat velmi vysokého obrátu, což není uspokojivě doloženo. Poddimezovány jsou náklady na pohonné hmoty (jednou ze stěžejních činností je rozvážka jídel), není zřejmé, o jaké prostředky se jedná na listu HV v řádce č. 10 Ostatní výnosy. Žadatel má sice předjednané zakázky, ty jsou ale ve zlomkové výši objemu zakázek potřebného k dosažení ziskovosti. K posouzení reálnosti odhadovaných obrátů chybí detailnější popisy konkurence, bližší informace o dalších provezech žadatele atd. Dále chybí podklady pro posouzení reálnosti předkládané kalkulace cen (náklady na typové produkty, příklady receptů atd.).
	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	Vhodně je popsán způsob oslovování zaměstnanců CS, jejich nábor, adaptace, vzdělávání a psychosociální podpora CS. Žadatel počítá s individuálním zaměřením na jednotlivé zaměstnance, nechybí poskytování konzultací, supervizí aj. Žadatel zmiňuje rovněž způsob řešení případných absencí a fluktuací CS. Účast zaměstnanců na směřování podniku je dostačující. Chybí konkretizace výběru a výběrových kritérií, motivace a hodnocení zaměstnanců.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dobré	Klíčové aktivity jsou dobře popsány, jsou provázány s cíli i rozpočtem projektu. Mezi nedostatky jednotlivých aktivit patří: KA2 – chybí konkretizace nákladů na propagaci v médiích, popis reklamy na světelné obrazovce (nejasnost umístění, přínosu a efektivity). Chybí nastavení marketingové strategie. Nesprávně popsaný je výstup KA Marketing: „prostory pro provozování sociálního podniku, připraveno 7 pracovních míst pro cílovou skupinu“, kdy dané výstupy nejsou pro marketing relevantní (název této KA by měl odrážet marketingové aktivity). KA3 – popis práce koordinátorů je obvykle organizací poskytována zdarma (počet kalkulovaných hodin působí nadhodnoceně). KA4 – chybí popis kritérií výběru pro CS, způsob motivace CS. Dělení KA na části není relevantní /zejména nábor zaměstnanců/. Popis provozního chodu a personálního zajištění je srozumitelný a dotažený do detailů.
	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

Žádost je kvalitně připravena, ale její slabinou jsou velice ambiciózní odhady výnosů, které nejsou dostatečně podloženy vhodnými podklady. Udržitelnost projektu považujeme za velice rizikovou. Zároveň jako rizikové vnímáme propojení s dalšími provozy žadatele, jejichž dosavadní fungování není dostatečně konkretizováno.

eliminačních	3
Bodový zisk	48,75
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 21.5. 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	Žadatelem není konkrétně zmapována a popsána CS v území, nejsou uvedeny konkrétní informace o zaměstnanosti CS v území. Problémy a potřeby CS jsou popsány obecně (i když má žadatel osoby vytipovány), bez akcentace charakteristik potřeb osob s jednotlivými diferencovanými druhy postižení. Žadatel uvádí, že chce respektovat potřeby osob z CS, ale není zřejmá výše 0,5 úvazku a zda je tento rozsah úvazku vhodný pro osoby z 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	Cíle projektu jsou neutříděné, nepřehledně nastavené, převážně nejsou nastaveny dle metodiky SMART. Sociální cíl je vyjádřen redukováně, v popisu ekonomických cílů se objevují nejasnosti, např. „Zisk 54 100 Kč po realizaci projektu (minimální 6 694 Kč)“, přičemž žadatel neuvádí, za jaké období má být tento zisk realizován. Uváděná výše zisku nepředstavuje dostatečnou míru ekonomické efektivit plánované podnikatelské aktivity. Navíc dosažení této úrovně zisku není dostatečně podloženo: dosažení tohoto zisku je plánováno v reálné/průměrné variantě, v níž jsou výnosy predikovány v diametrálně vyšší úrovni než u varianty pesimistické (žadatel argumentuje, že k tomuto „skoku“ mezi dvěma variantami dojde v důsledku snížení prodejních cen), ale pro tento plánovaný nárůst nedokládá podrobněji zpracovanou analýzu trhu a jeho absorpční kapacity, nemá nastavený cílený marketing pro rozšiřování možností prodeje své produkce. Navíc ani pro pesimistickou variantu nedokládá potvrzení o předjednaných zakázkách, o nichž se v dokumentaci zmiňuje. Dosažení části cílů je nevhodně plánováno za horizont realizace projektu: „...do roku 2026 (do 5 let od ukončení projektu)..“ a navíc cíl "(nákup vozu, techniky a inovace vybavení)" není relevantně nastaveným cílem, ale jedná se o prostředky k dosažení cílů. Principy sociálního podnikání má žadatel zakotveny v zakladatelské listině a vhodně popisuje principy naplňování sociálního podniku v praxi. Chybí konkrétnější popis současného provozu sociálního podniku. Není detailně popsán, jak konkrétně bude vypadat rozšíření sortimentu, jaké produkty, v jakém objemu bude žadatel vyrábět a pro koho. Žadatel konkrétněji nepopisuje poptávku, uvádí předjednané zakázky, jsou ale v celkovém velmi malém objemu vzhledem k předpokládané měsíční produkci, a navíc nejsou potvrzeny odběrateli, i když žadatel s odběrateli spolupracuje. Analýza konkurence je provedena pouze základně, porovnání s konkurencí je provedeno na produkty, které nevstupují do finančního plánu.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Velmi dobré	Žadatel stanovil měřitelné cíle, jsou tedy stanovena relevantní kritéria, dle kterých bude možné identifikovat, že bylo dosaženo cílů projektu. Žadatel popisuje způsob ověření stanovených cílů, počítá také s průběžným vyhodnocováním krátkodobých cílů osob z CS, psychosociální podpory.
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	Rozpočet projektu je srozumitelný a je provázán s aktivitami projektu, nenavrhujeme žádné krácení, doporučujeme pouze oddělit v rámci rozpočtu pořízení notebooku a pořízení kancelářského balíku a převést pol. 1.1.3.2.2.2 Příklepový lis do subkap. 1.1.3.1 Investiční výdaje. Nedostatky jsou ve finančním plánu. Není zřejmé, na základě jaké poptávky nebo jakých zkušeností kalkuloval žadatel ve výnosech počty prodaných kusů. Žadatel uvádí, že vychází ze stávajícího stavu zakázek, není ale uveden stávající stav a navýšení oproti stávajícímu stavu, do finančního plánu nejsou zahrnuty nové produkty. U stávajících produktů má dojít zefektivněním výroby k poklesu cen, tento pokles cen není zřejmý a není zřejmá relevance poklesu cen k navýšení produkce, zvýšení poptávky. Výraznou položkou v nákladech jsou náklady na nákup materiálu, žadatel konkrétněji nepopisuje stanovení výše nákladu. Náklady na pronájem provozovny jsou vysoké, není zřejmé, zda jde pouze o část vyhrazenou pro rozšíření, nebo o celý nájem, toto rozlišení, oddělení od současného provozu není ve finančním plánu ani v jiných částech žádosti o podporu celkově zřejmé. V HV v ostatních výnosech uvedená částka není zřejmá. Pokud žadatel kalkuluje příspěvek z ÚP na zaměstnávání OZP, pak to není možné, protože v prvních šesti měsících druhého roku provozu budou ještě mzdy osob z CS hrazeny v rámci projektu.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Dobré	Hodnota indikátoru 60000 zahrnuje také osoby z realizačního týmu, zahrnuty by měly být pouze podpořené osoby z CS. Doporučujeme upravit hodnotu tohoto indikátoru na hodnotu 3.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dostatečné	Podpora osob z cílové skupiny je popsána obecně, žadatel blíže nereflektuje specifika jednotlivých druhů postižení a neuvádí, pro které druhy postižení je plánovaná práce vhodná. Popisy pracovních náplní jsou uvedeny v redukované podobě. Plánované vzdělávání zaměstnanců není podrobněji popsáno z hlediska druhů plánovaných vzdělávacích aktivit ani jejich rozsahu. Nejsou zřejmé zkušenosti pracovníka na pozici sociální pracovník, mentora s CS, s podporou CS žadatele v této oblasti, není zřejmé, zda popsané postupy již aplikuje.
	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 dostatečně popsány. Jsou provázány s jednotlivými položkami rozpočtu. Uvedeny jsou výstupy aktivit, harmonogram aktivit. Popsány jsou dostatečně aktivity související s podporou osob z CS, méně konkrétně jsou popsány aktivity související s provozem sociálního podniku, marketingem. Žadatelem není konkrétněji řešena zástupnost, počítá pouze s celkově nižším objemem odpracovaných hodin. Jednoznačně není zřejmá provázanost plánovaného objemu výroby s kapacitou zaměstnanců, strojů.
	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

Silnými stránkami projektu jsou dobře popsané aktivity a rozpočet, který není nadhodnocen. Slabými stránkami projektu jsou pouze základní zmapování, popis potřeb a potenciálu osob z CS v území, nedoložená poptávka, nekonzistentnost v předmětu podnikání (zefektivnění stávající výroby nebo nové produkty?), nedostatky ve finančním plánu.

eliminačních	2
Bodový zisk	43,75
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 21.5. 2019

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatký, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplní projektu?</i>	Dobré	Předmět podnikání je vhodný pro zapojení zvolené CS. Žadatel dobře popisuje potřeby a omezení CS, kterou i v místně lokálním kontextu kvantifikuje. Oslovení i následnou podporu CS chce realizovat ve spolupráci s relevantními subjekty, které s CS přímo pracují nebo k ní mají vztah. Žadatel uvádí profily předvybraných zájemců, a i když je relativně dlouhá doba mezi deklarováním zájmu a možným začátkem práce v SP, má připraven odpovídající způsob, jak případný úbytek zájemců doplnit.
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 jsou vhodně nastaveny. Těžkopádnost a stylistická komplikovanost textů brání jasnému obrazu fungování SP. Zejména v části, kdy je třeba si představit, jak na denní bázi proces jednotlivých služeb výmenovaných v PP na s. 14 probíhá, a především (a to je nejcitelnější slabina záměru) kdo ho a na základě jaké kvalifikace odborně zajišťuje (více viz 4.2). Popis podnikatelské příležitosti není konzistentní, chybí odlišení se od konkurence co do srovnání služeb a cen. Uvedené ceny u konkurence nedávají smysl a nelze je takto porovnávat s cenami žadatele. Není argumentováno, proč by k žadateli měli přecházet jiní zákazníci. Není jasné, jak bude žadatel schopen dorovnávat konkurenci, když například nebude poskytovat výjezdy a další služby, které s v tomto segmentu konkurence běžně poskytuje jako doplňkové služby. Dle dohledatelných cen (např. https://www.gbsecurity.cz/dohledove-centrum-dppc-pco/) je diskutabilní nastavení ceny žadatele. Chybí písemně potvrzené předjednané zakázky. Marketingové nástroje nejsou popsány na potřebné úrovni vzhledem k požadovaným nákladům. Chybí jasná segmentace jednotlivých nástrojů vzhledem k různým cílovým skupinám zákazníků. Principy podniku jsou vymezené na potřebné úrovni.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Velmi dobré	Jsou uvedeny zdroje pro ověření dosažení definovaných cílů.
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 problémem finančního plánu zůstává způsob nastavení ceny za žadatelem poskytované služby, není uspokojivě doložen způsob výpočtu ceny u předjednaných zakázek. Z finančního plánu (resp. z rozpočtu a ani PP) nevyplývá, jaký SW bude žadatel používat pro fungování centra. Není jasné, proč ve 3. roce fungování projektu budou žadateli klesat náklady a přitom mu budou stále růst výnosy. Kalkulace ceny nedává smysl u produktů A, B a C, kde výrobní náklady jsou vyšší než prodejní cena. Z FP není jasné, jak žadatel stanovil výrobní náklady na všechny produkty. Náklady nezahrnují odpisy a nezbytnou mobilitu (ať v souvislosti s obchodní činností nebo s nastavením služby a propojením se sledovacím systémem). Není jasné, jak nákladné je zajištění technické funkcionality a podpory, řešení problémů a konektivity s cílovými zařízeními (chybí to v popisu pracovních náplní, v nákladech je jenom zmínka o servisu zařízení v částce opravy a údržba za 2 000 Kč měsíčně). Buď je tato problematika nedostatečně popsána anebo v nákladech podhodnocena. Nejasný je způsob financování počátečních nákladů, které nejsou nárokovány z projektu (pouze v komentáři u buňky B8 na listu Cash flow je bližší nespecifikovaná poznámka „Včetně počátečního finančního kapitálu“). Slabým místem je nejasný vztah mezi kapacitou týmu a jednotlivými typy služeb (jak náročné je zajistit jednotlivé „kusy“ služeb v rámci stanovené jednotky, tj. 1 měsíc?). Typy marketingových nákladů (cílí spíše na individuální osoby) nejsou úplně v zákrytu se segmentací zákazníků (firemní zákazníci, těžiště v osobním jednání). Nicméně tyto náklady nejsou součástí požadovaných PN. V rozpočtu projektu jsou nadhodnoceny náklady ve 1.1.6.1.1 a 2, protože tam uvedená výše mezd není řádně doložená co do její výše a není dána do kontextu s mzdou v místě obvyklou.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Indikátory jsou stanoveny formálně správně v souladu s popisem projektu a je zřejmé, co dané hodnoty představují.
	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Velmi dobré	Psychosociální podpora CS je nastavena adekvátním způsobem a promyšlena do hloubky. Plánovaná vzdělávací podpora je košatá a nepřehledná, nicméně tematicky a v hrubých rysech i metodicky odpovídající.

4 Proveditelnost	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dobré	Struktura KA odpovídá doporučení výzvy. Nositel know-how je manažer podniku, ale v popisu náplně práce se toto neodráží. Zajištění odborné stránky služeb je tak ponecháno na CS (s nutností buď vybírat osoby s odpovídající praxí, nebo je dovzdělat) anebo není jasně v žádosti komunikováno (ani např. odpovídajícím úvazkem). Stejně tak není jasné, kdo bude realizovat marketing a obchodní činnost. Informace o samotném poskytování služeb jsou nedotažené. Chybí vazba kapacity RT (dva operátoři v jednu chvíli) na objem zakázek (jak probíhá typická směna?, Co představuje „úzké hrdlo“ práce operátora, tj. co limituje jeho kapacitu z pohledu pravděpodobnosti vzniku situace, kdy již nezvládne reagovat na podněty z monitorovaných služeb?). Plánované nákupy tvoří jeden logický soubor, jehož hodnota přesahuje limit pro výběrová řízení. Žadatel realizaci výběrového řízení nekomentuje a nezohledňuje v harmonogramu projektu. Základní představu o fungování SP, provozní době, provozovně, fungování týmu, postupného náběhu zakázek a výstupů jednotlivých KA si je možné z popisu žádosti učinit.
	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	Finanční, administrativní a personální kapacita je přesvědčivě prokázána prostřednictvím kvalifikace konkrétních osob realizačního týmu.

Závěrečný komentář

Silné stránky projektu: sociální kontext podnikání, vůle žadatele přizpůsobovat podmínky pro CS, manažerský tým pro řízení podniku.
Slabé stránky projektu: nedostatečně popsaná podnikatelská aktivita ve vazbě na konkurenci (včetně jejího nedostatečného popisu a neuvedení cen), nedostatky ve finančním plánu, nedostatečně vymezený marketing podniku vzhledem k požadovaným nákladům. V projektu neshledáváme potenciál pro příp. znovupodání projektu.

Bodový zisk	58,75
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

Výzva č. 03_17_129 Podpora sociálního podnikání
Projekt č. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012047

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	V širším kontextu se jedná o zkušeného zaměstnavatele OZP a celkový popis potřeb CS tomuto i odpovídá. Žadatel potřebným způsobem popisuje své zkušenosti a specifické potřeby CS. Jsou doložené základní údaje o pracovním trhu ve vazbě na CS OZP, chybí situace z pohledu spádové oblasti, ve které má SP působit (kvantifikace dostupné CS, lokální kontext trhu práce). Potřebnost tvorby pracovních míst je doložena.
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, jsou v souladu s metodou SMART a jsou vzájemně vyvážené. Jejich realističnost je doložena potřebným způsobem. Popis podnikatelské příležitosti je popsán jasně, informace o konkurenci jsou relevantní. Slabinou je, že nejsou doložené předjednané zakázky, žadatel nedokládá, od čeho odvozuje svůj podnikatelský úspěch na trhu, protože cenové srovnání nevychází pro žadatele příznivě a pohybuje se v dražším segmentu. Není vyjádřena koupěschopnost osob používající vozík, není doložen zájem (např. prostřednictvím dotazníkového šetření), že osoby na invalidním vozíku budou poptávat tento typ produktů. Pravděpodobně se jedná o nadstandardní úpravu, kterou nebude proplácet zdravotní pojišťovna a koupěschopnost osob na invalidním vozíku může být omezená. Chybí konkrétní údaje k analýze trhu a segmentaci zákazníků (žadatel uvádí zdroje pro svoji analýzu, ale ne konkrétní závěry). Kdo je zákazník pro dané produkty, tzn. jak často uživatel vozík/tašku mění, kolik jich má najednou, proč a kdy dokupuje/mění samotná kola, jak jsou zákazníci segmentováni podle ceny? Jaký je podíl elektrických a mechanických vozíků a jaké je chování spotřebitele z pohledu využívání vozíku nebo z pohledu substitučních produktů (vč. např. repasovaných velmi levných vozíků, či srovnatelně drahých funkčních tašek, které již na trhu jsou)? Český trh je relativně malý, konzervativní a stagnuje, jak uvádí žadatel. Co se změnilo přičiněním žadatele, aby takový nebyl (a on mohl svůj produkt prodávat v plánovaných vysokých počtech)? 50 000 vozíčkářů (podle jiných údajů jenom cca 20 000) není výchozí velikost trhu v ČR, tou je počet vozíčkářů, kteří potřebují/chtějí nová kola (nebo případně jenom nové obruče; proč není jeden z produktů samotná inovovaná obruč?). Tuto kvantifikaci žadatel nespecifikuje. Plánované prodeje zjevně cílí i na zahraniční trh, ale průnik do tohoto segmentu v projektu odpovídajícím způsobem popsaný není. Kromě žadatelova nadšení pro inovovaný produkt nejsou v žádosti uvedeny žádné zásadní argumenty, na základě kterých by bylo možné očekávat úspěch záměru v relacích, které popisuje FP. Marketing není popsán na odpovídající úrovni, chybí jasnější segmentace a promyšlenější kroky v oblasti e-shopu jako jednoho z hlavních distribučních kanálů. Principy podniku jsou popsány dobře. Konzistenci informací narušuje opakování totožných informací na více místech žádosti na úkor přidávané hodnoty.
	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 naplňování cílů a fungování SP. Jsou uvedeny dílčí zdroje informací, ze kterých bude možné cíle v základní podobě ověřit.
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	Ve finančním plánu žadatel nevěnoval dostatečnou pozornost popisu kalkulace ceny, kde nejsou uvedené detailní údaje o tom, jaké jsou materiálové náklady. Jsou zde uvedené především marže, což není dostatečné. Na záložce Výnosy nejsou dobře sestavené jednotlivé etapy, které by měly vazbu na progres deklarovaný v PP. Žadatel stanovil pouze dvě krajní varianty měsíčních výnosů, přičemž i ta pesimistická se zdá být v kontextu nedostatečného popisu segmentace zákazníků a velmi slabě popsaného marketingu ambiciózní (z hlediska odbytu). V případě velkoobchodního prodeje by mohla být relevantní informace o plánovaném podílu nového produktu na prodeji daného typu výrobku. Vytíženost kapacity výroby (při 0,5 hod na kolo) je pro dané rozmezí produkce 48 % až 160 % plánované kapacity. Tj. první rok budou lidé na kompletaci nevytíženi, druhý rok bude chybět jejich kapacita. Okamžitý náběh produkce a prodeje je neodůvodněně optimistický, skokový nárůst na více než trojnásobek od třináctého měsíce nedůvěryhodný a v popisu nepodložený. Pokud by daný FP fungoval, není zde žádný objektivní důvod pro financování záměru z veřejných zdrojů, neboť je již od pátého měsíce projektu splacena vstupní investice a SP je dále jenom v zisku, od druhého roku dokonce přesahující každé dva měsíce celou požadovanou dotaci. Rozpočet projektu je srozumitelný a navázaný na jednotlivé KA. U položky 1.1.3.2.2.2 není zdůvodněna potřebnost 4 ks (při 2 zaměstnancích), snižujeme počet jednotek na 2. Vzhledem k velmi obecné a povrchně popsanému marketingu bez vazby na segmentaci zákazníků a stanovení výstupů je položka 1.1.4.2 odůvodněna nedostatečně, navrhuje její krácení na 0 Kč. Zdůvodnění účasti na veletrhu REHACARE (1.1.4.4) není navázáno na marketingové a prodejní plány (chybějící popis přesahu prodeje do zahraničí), krácení na 0 Kč.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Obě hodnoty indikátorů jsou nastavené správně.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dobré	Adekvátní jsou popsané způsoby zapojování zaměstnanců do rozhodování o směřování podniku. Minimální akcent žadatel dává na skutečnost, jak budou zaměstnanci z CS vybíráni na pozice a jaké konkrétní požadavky budou na ně mít. Není podloženo, zda se žadateli podaří najít CS se zkušenostmi z oblasti logistiky. Žadatel má vypracovaný systém na podporu a vzdělávání CS, ale v popisu projektu zůstává jenom na půl cesty (např. uvádí v jakém hodinovém rozsahu proběhne vzdělávání, ale např. k jeho metodice, intenzitě, způsobu zakončení, výběru témat je strohý). Některé integrační nástroje jsou sice deklarované, ale v popisu projektu nenacházejí oporu (např. variabilita pracovních pozic vs. jasně určená, neměnná pracovní náplň pro danou pozici).
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dostatečné	U aktivit chybí uvedení relevantních výstupů, prostřednictvím kterých by bylo možné hodnotit jejich realizaci. Náklady jsou pouze sumarizované bez dalšího detailu. Chybí popis denního fungování týmu SP (Kdo všechno je v jednu chvíli na pracovišti? Jak je/není skupina pracujících v rámci projektového segmentu služeb propojena s ostatními pracovišti žadatele? Funguje zde nějaká širší skupinová dynamika?). Není uvedeno, jaký bude postup v případě, že v dané lokalitě nebude dostupná CS s žadatelem definovanými kvalifikačními předpoklady. Chybí základní charakteristiky e-shopu a designování kampaní v rámci maloobchodu. Není vysvětlen vztah účasti na veletrhu REHACARE k marketingovým a finančním plánům.
	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			
Silné stránky projektu: zkušený zaměstnavatel CS OZP, dobře popsaná konkurence podniku.			
Slabé stránky projektu: nedostatky v analýze trhu, nedostatky v popisu aktivit, nedoložení předjednaných prodejů, nedostatečně zpracovaný finanční plán a nedoložení potřebnosti podpory projektu z veřejného rozpočtu.			

eliminačních	2
Bodový zisk	53,75
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 21.5. 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 náplni projektu?</i>	Dostatečné	Žadatelka vychází při podložení potřebnosti z informací ÚP, konkrétněji není popsána situace přímo v Hrušovanech nad Jevišovkou. Žadatelka má osoby z CS vytipovány, jedná se o blízké osoby a v tomto je zřejmá pozitivní motivace, na druhou stranu to může být rizikové vzhledem k řízení, organizaci zaměstnanců blízkých. Práce je svým charakterem vhodná pro osoby z CS v pozici pomocného zahradníka, v pozici zahradníka konstruktéra je vhodnost práce pro vybranou osobu z CS diskutabilní, protože vyžaduje fyzickou sílu, což může být rizikové vzhledem ke znevýhodnění vybrané osoby z CS. Žadatel má připravené řešení v případě, že současní zájemci z CS nebudou moci nastoupit.
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 nejsou konzistentně nastaveny: zatímco sociální cíl podniku je jasně definován a je relevantní, v případě ekonomického cíle žadatel v PŽ uvádí, že cílem projektu je „zvýšení obrátu podniku (OSVČ) minimálně na dvojnásobek HV z roku 2018...“, zatímco v PP uvádí, že cílem je „Zvýšení průměrného měsíčního obrátu podniku minimálně o 80 % oproti roku 2018...“. Žadatel konkrétně a průkazně nedokládá deklarovanou velkou neuspokojenou poptávku po jeho službách např. doloženými potvrzeními zájmu o služby v objemech toto potvrzující, a to ani ve vztahu ke zřejmému riziku, sezónnosti práce, zajištění práce mimo sezónu není přesvědčivě doloženo, popsáno (popisované alternativy vytížení v zimním období nejsou přesvědčivé). V nerealizovaných a potenciálních zakázkách jsou zakázky většího rozsahu, které by žadatel vzhledem ke kapacitě zaměstnanců nezvládl nebo by byly organizačně nevýhodné vzhledem k dojezdové vzdálenosti a výši úvazků osob z CS. Dostatečně není popsána konkurence, ta je mnohem rozsáhlejší, než uvádí žadatel (z veřejně dostupných zdrojů existuje velké množství firem s obdobnou nabídkou služeb v okolí), konkurenční výhoda není konkrétněji popsána a není zřejmá. Lokální trh má omezenou absorpční kapacitu a žadatelka nenastavuje jasnou marketingovou strategii pro rozšiřování svého působení. Dosažení ekonomické dimenze SP není dostatečně podloženo. Zároveň nedokládá kvalitně zpracovanou analýzu rizik, která mohou v souvislosti s realizací projektu a s danou podnikatelskou aktivitou nastat.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dobré	Ekonomické cíle jsou konkrétní, kvantifikované, termínované, bude snadné ověřit jejich sledování. Žadatelka u ekonomických cílů i cílů sociálních uvádí způsob doložení, u sociálních cílů chybí akcent na změnu situace osob z CS také v oblasti mimo zaměstnání, v tomto ohledu nenabízí žadatel ani způsoby, postupy, kterými by byly změny u osob z CS sledovány, hodnoceny.
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	Žadatelka kalkuluje vyšší náklady na mzdu zaměstnanců, což neodpovídá obvyklým mzdám na uvedených pracovních pozicích a ani kvalifikaci zaměstnanců. Navrhujeme krácení položky 1.1.4.1 o 6 000,- Kč, psychosociální péče by měla být poskytována 24 měsíců. 1.1.1.1.1 obsahuje činnosti spadající do NN (marketing), krácení úv. na 0,4. Vzhledem k tomu, že nejsou doloženy podrobnější pracovní náplně pro osoby z CS, není vyjasněna efektivita pořízení automobilu v pol. 1.1.3.1.2.6, snížení ceny na 200 tis. Kč. Nesprávně zařazeny jsou pol. 1.1.3.1.2.1, 1.1.3.1.2.4, 1.1.3.1.2.5 - převedení do subkap. 1.1.3.2 Neinvestiční výdaje. Z údajů na listu HV není jasné, jak byly kalkulovány náklady v jednotlivých měsících – údaje neodpovídají údajům na listě Náklady. Není rozlišena sezónnost v r. 2019 - není jasné, jak jsou v jednotlivých měsících kalkulovány výnosy s ohledem na začátek projektu – největší tržby jsou plánovány v zimních měsících. Po dobu projektu je podnikání bez dotace OPZ v ekonomickém propadu, jeho udržitelnost je na úrovni tržeb cca 180 tis. Kč/měs. – přibližně tento objem produkce je ve FP plánován k dosažení s cenou 400 Kč/hodina služby, kterou žadatelka sama označuje za cenu pohybující se na horní hranici na trhu (tím ale naráží na svou cenovou konkurenceschopnost uváženou v PP). Žadatelka kalkuluje s velmi nízkými fixními náklady, neplánuje náklady na pronájem prostor, úhradu energií, zahrnutý nejsou náklady na pojištění (pojištění automobilu, dalšího zařízení). Není zřejmé, jak žadatelka kalkulovala náklady na zahradní materiál a náklady na dopravu, nejsou uvedeny předpokládané objemy zakázek, spotřeba materiálu, ani není zřejmý rozsah dopravy. V nákladech nejsou uvedeny náklady související s podporou CS, vzděláváním CS. Nedostatečně popsáno je stanovení ceny, není zřejmé, co cena zahrnuje, jaké náklady jsou do ceny za hodinu kalkulovány, není zřejmá provazba na náklady. Typově by zde mělo být naceněné mnohem více činností, které žadatel popisuje, úplně jiná hodinová sazba bude za sekání zahrady s použitím traktůrku (spotřeba benzínu, opotřebení stroje), jiná za budování zahradních staveb, chybí kalkulace cen za činnosti v zimním období. Výnosy v průměrné variantě nejsou reálné, celý pracovní tým by musel odpracovat 95 procent pracovní doby, což vzhledem k dovoleným, možným nemocem, OČR apod. není reálné. Ekonomická efektivita a udržitelnost plánovaného podnikání není dostatečně podložena.
	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. 62800 bude s hodnotou 0.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Nedostatečné	Doložená dokumentace obsahuje rozporné údaje o poskytovateli podpory - dle doložené Smlouvy o partnerství má tuto činnost vykonávat Komora sociálních podniků, podle informací v PŽ bude poskytovatelem p. Tesařová (chybí její detailnější zkušenosti s CS, s poskytováním podpory). V projektu je plánováno vzdělávání zaměstnanců z CS, není upřesněn jeho rozsah, tj. není ujasněn objem výrobní kapacity, který bude o čas věnovaný vzdělávání zaměstnanců, snížen. Podrobněji popsány nejsou pracovní náplně osob z CS. Žadatelka popisuje pouze základně, kam bude psychosociální podpora směřována, nejsou popsány postupy, metody, rozsah podpory, zajištění podpory, i dle textů v podnikatelském plánu jsou tyto popisy neúplné, nedokončené. Žadatelem je na více místech v žádosti o odporu zmiňována flexibilní pracovní doba, není zřejmé, v čem tato flexibilita bude spočívat, není blíže popsána.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dostatečné	Aktivity jsou dostatečně srozumitelně popsány, i když jen v obecné rovině a nikoli v konkrétních činnostech. Není zřejmý harmonogram aktivit projektu. Marketing je řešen základně, uvedeny jsou náklady na marketing, ale pouze v souhrnné odhadované částce a není zřejmé, jaké nástroje marketingu a v jakém rozsahu konkrétně tato částka zahrnuje. Není popsáno běžné fungování sociálního podniku, rozdělení kompetencí, zajištění dopravy na zakázky (za zakázkami budou vyřazet všichni pracovníci, jednotlivě, co rozdílnost velikosti úvazků osob z CS?). Není zřejmé využití veškerého pořízeného vybavení, využití firemního vozidla. Vzdělávání zaměstnanců z CS je popsáno ve vztahu k zaměstnání, chybí podrobnější popis další podpory osob z CS, která by měla být zajištěna Komorou sociálních podniků. Žadatel neplánuje pronájem, není zřejmé, kde bude zázemí sociálního podniku, kde bude uskladněno zařízení a vybavení, zda a kde bude zázemí pro zaměstnance.
	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

Žadatelka se jen minimálně věnuje popisu podpory osob z CS, práci s CS, zapojení osob z CS, nejasné je zajištění psychosociální podpory. Konkrétněji není žadatelkou řešeno a eliminováno riziko sezónnosti prací. Žadatella opakovaně popisuje vysokou, neuspokojenou poptávku, není ale dostatečně doložena. Dostatečně není popsána konkurence, ta je mnohem rozsáhlejší, než uvádí žadatelka. Konkurenční výhoda není konkrétněji popsána a není zřejmá. Žadatelka kalkuluje s nízkými náklady, některé náklady nejsou uvedeny, nedostatečně popsáno je stanovení ceny. 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 21.5. 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 náplni projektu?</i>	Dostatečně	Vymezení potřebnosti projektu pro další rozvoj sociálního podniku je jasně popsáno, potřebnost projektu pro CS je podložena předvybranými kandidáty a dlouhodobou zkušeností žadatele včetně spolupráce s relevantními organizacemi. Popis CS, jejich problémů a potřeb je úsporný, chybí údaje o velikosti 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>	Dobré	Zpracování žádosti a PP celkově přesvědčuje o silném příběhu, dosavadní úspěšnosti podniku (v rámci stávajících kapacit) a kompetenci žadatele i jeho silné motivaci a výrazné společenské prospěšnosti. Text je prodchnut množstvím velice konkrétních informací a měřitelných cílů (za drobnou slabinu považujeme jejich nesoustředění do příslušné části žádosti) týkajících se záměru rozšířit kapacity, marketing a síť odběratelů, stejně jako samotné výroby a provozu. V rámci analýzy trhu je dobře a relevantně popsán současný vývoj a situace na daném trhu. U popisu zákazníka postrádáme důkladnější popis hlavních zákazníků – velké restaurace – jejich popis a zejména konkrétní popis faktorů ovlivňujících výběr a rozhodnutí volby pivovaru na první pípu, popř. na další pípy (co vše to ovlivňuje; jak dlouho tento proces trvá; na čem rozhodnutí záleží; kdo v těchto restauracích rozhoduje; na jak dlouho bývá toto rozhodnutí závazné; uvedení dosavadních zkušeností jak se žadatel dokázal dostat do větších restaurací apod.). Rovněž analýza konkurence mohla být více propracovaná. Principy sociálního podnikání jsou popsány na základní úrovni. Provozu podniku bude mít navíc pozitivní enviromentální dopad v podobě zpětného odkupu lahvi.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dostatečně	Žadatel neuvádí konkrétní způsoby či metody pro ověření dosažení nastavených cílů projektu. Základní cíle jsou formulovány tak, že by mělo být jejich dosažení dostatečně 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 je srozumitelný a formálně správně nastavený. V rozpočtu navrhujeme tyto úpravy: Položky 1.1.4.2 snížit na polovinu (nedostatečné zdůvodnění navrhované výše nákladů). Nepovažujeme za dostatečně odůvodněný a pro dosažení cílů podniku nezbytný náklad na pořízení 20 rytin, resp. grafického manuálu, který již musí existovat, proto vyjímáme 1.1.4.1. Finanční plán je velmi detailně zpracován. Ekonomickou udržitelnost podniku považujeme za reálnou.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Dobré	10213 má být uveden s hodnotou 0.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dostatečně	Dostatečně je popsán způsob oslovování zaměstnanců CS, jejich individuálního plánování, motivace (včetně bonusů pro zaměstnance) a pracovní podmínky uzpůsobené pro zaměstnance z CS. Chybí konkretizace způsobu výběru a výběrových kritérií, adaptace, hodnocení a vzdělávání CS. Účast zaměstnanců na směřování podniku je dostačující.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dostatečně	Klíčové aktivity jsou dostatečně popsány. Chybí provázání s cíli, chybí jasné výstupy a personální zajištění jednotlivých aktivit. Mezi nedostatky jednotlivých aktivit patří: KA3 – nedostatečně popsaná aktivita (nastavení vzdělávacího systému, jeho hodnocení, zaměření vzdělávacích aktivit atd.). KA4 - Aktivita je zbytná (obsahově je možné zahrnout do ostatních aktivit).
	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 s podmínkou realizace: krácení dle 3.1, úprava indikátorů a úprava KA (odstranění KA provoz podniku - její obsah bude přesunut do relevantních KA, do KA Nábor a zaškolení budou dopsány informace o náboru dle PP). Upozorňujeme žadatele, že všechny nástroje marketingu (tzn. včetně např. sudů) musí být označeny povinnou publicitou.

eliminačních	0
Bodový zisk	61,25
Výsledek věcného hodnocení	Žádost splnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 21.5. 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 náplni projektu?</i>	Nedostatečné	Projekt se vhodně zaměřuje na potřebnou cílovou skupinu ve strukturálně zanedbaném regionu s vyšší mírou nezaměstnanosti a sociálního vyloučení. Žadatel deklaruje relevantní zkušenosti se zaměstnáváním a podporou jejich zástupců. Jsou vytipováni zástupci CS, ověřen jejich zájem a žadatel je seznámen s jejich situací. Jejich konkrétní potřeby nicméně popisuje velmi stručně, což není dostatečný přístup. Příčiny jejich nezaměstnanosti vystihuje jen obecně. Situační analýza v podobě shrnutí a zhodnocení dosud využívaných nástrojů zaměstnanosti, včetně případné existence konkurenčních sociálních podniků, popřípadě nabízených pracovních míst v regionu, jejich vhodnosti vzhledem ve vztahu k předpokládaným zaměstnancům v rámci projektu je velmi stručná a obecná.
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. V kontextu existence sociálního podniku provozovaného osobami žadatele s příbuzným sortimentem s již vybudovanou sítí zákazníků není srozumitelné a odůvodněné, proč má podporu projektu dojít ke vzniku dalšího sociálního podniku. V analýze trhu se žadatel nevěnuje zásadním aspektům: chybí relevantní popis distribučních kanálů a obchodní strategie, chybí vymezení svého trhu z různých pohledů (geografického, segmentového apod.) Především v oblasti zmapování konkurence žadatel nesrovnává ceny, obchodní strategie a distribuční kanály, kde bude docházet ke střetu s konkurencí. Žadatel nedokládá předjednané zakázky - doložené přísliby jsou na minimálním % v optimistické variantě plánované produkce podniku. Chybí jasná vize toho, jak žadatel plánuje dosáhnout odbytu uvedeného množství výrobků během 9 měsíců. Vzhledem k charakteru výrobků a plánovaným distribučním kanálům je tento předpoklad velmi diskutabilní. Ačkoliv žadatel sám poukazuje na význam marketingu pro zajištění jejich úspěchu, jeho popis této ambice neodpovídá. Žadatel nedeklaruje dostatečně, že by měl jasnou představu o tom, jak bude konkrétně jeho marketing fungovat v rámci jednotlivých distribučních cest (částka za marketing je výrazně podhodnocená). Principy podniku jsou popsány na minimální úrovni. Měřitelnost a dostatečná konkrétnost cílů se týká hlavních výstupů, v cílech schází popis změny situace CS.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dobré	Žadatel dbá na určení zdrojů ověření deklarovaných cílů, byť jasná kritéria úspěchu definuje v rovině výstupů, nikoli kvalitativních změn, zejména co se týče změny situace CS. K jejímu ověření mají sloužit individuální záznamy, což je uspokojivý nástroj.
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	Rozpočet projektu je věcně správně sestavený. U nejvyšších položek je doložena základní identifikace, chybí podrobnější informace především o balicím stroji. Žadatel neuvádí bližší technické specifikace a není jasné, jaká je jeho produktivita ve vazbě na žadatelem deklarované množství celkové plánované produkce. Ve finančním plánu na záložce náklady jsou významně podhodnocené náklady na spotřebu energií, a to vzhledem k plánovaným technologiím ve výrobě a náklady na marketing. Není jasné, jak žadatel sestavil variabilní náklady, a to především u surovinových položek. Chybí podrobnější rozklíčování těchto nákladů ve vazbě na výrobní proces. Výnosy nejsou potřebným způsobem navázány na obchodní strategii podniku, chybí doložení pravděpodobnosti těchto prodejů (především v reálné a optimistické variantě). Marže nabízená zprostředkovatelům je vysoká a není přesvědčivá, zda žadateli bude stačit uváděný hrubý zisk z jedné tyčinky. Není jasné, proč žadatel bude zaměstnávat vlastního obchodního zástupce, když významná část produkce bude prodávána přes zprostředkovatele. Na záložce Kalkulace ceny je nedostatečně popsán způsob výpočtu náklad na 1 Ks tyčinky.
	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	Plánované zapojení CS předpokládá využití základních a účinných nástrojů. Jak individuální podpora, tak vzdělávání ovšem nejsou, s ohledem na konkrétní potřeby, dostatečně popsány. 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.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Nedostatečné	Popis marketingu je nedostatečně konkrétní a přesvědčivý, co se týče strategie a využívaných nástrojů ve vztahu k jednotlivým segmentům zákazníků. Dostatečně konkrétní není ani popis podpory zaměstnanců z CS. Obsahová strohost popisu způsobu zajištění marketinku koresponduje s předpokladem, že žadatel nemá jasnou představu o klíčové oblasti jeho podnikání. V aktivitě provozování sociálního podniku se žadatel nezabývá skutečností, že se bude jednat o potravinářský provoz, kde bude muset v průběhu fungování podniku zajišťovat celou řadu předvstupních pravidel a norem (HACCP, schválení od příslušných orgánů, certifikace výrobků apod.). Žadatel neřeší skladování produktů a jejich logistiku. V popisu KA a v PP se také nedostatečně věnuje činnostem spojených s expedicí a posiláním přes PPL.
	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 projektu převažují negativní stránky: významné nedostatky v analýze trhu a konkurence, nedoložené odběry pro plánované odběry v průběhu fungování podniku, nedostatečně popsané výrobní procesy a základní balicí stroj, nedostatky ve finančním plánu., nedostatky v popisu aktivit marketing a provozování SP.

eliminačních	5
Bodový zisk	32,5
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 21.5. 2019

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatký, který/teré je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Dostatečné	Žadatel popisuje nezaměstnanost v území, uvádí i konkrétní data a specifikuje skupinu nezaměstnaných, které bude v rámci projektu nabídnuto zaměstnání. Pracovní činnosti vykonávané na pracovních místech pro CS jsou vhodné pro CS, co žadatel nedostatečně akcentuje, je systém interní přípravy zaměstnanců pro jejich zaměstnávání na dílčích pracovních pozicích. Požadavky na pracovní pozice osob z CS se neslučují s obecnými charakteristikami osob z CS (spolehlivost, smysl pro týmovou práci). Nepřilíší vhodný je zamýšlený charakter sociálního podniku, který je plánován jako tranzitní s výhledem dalšího uplatnění osob z CS na běžném trhu práce, a to zejména osob 55+, kde je důležitá více jistota zaměstnání a stabilita. Žadatel neuvádí, zda jeho zaměření na obnovu pracovních návyků, získání nových a dále využitelných dovedností směřuje ke konkrétnímu dalšímu typu pracovního uplatnění, konkrétnímu zaměstnavateli v území. Žadatel uvádí vytípané osoby z CS, nejsou uvedeny jejich přesnější charakteristiky, důvod dlouhodobé nezaměstnanosti, motivace a vztah k zaměstnání, předchozí pracovní zkušenosti, délka nezaměstnanosti, což jsou u této CS důležitá kritéria pro posouzení motivace a možného dalšího uplatnění.
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	Žadatelem stanovené cíle nejsou správně vymezené a nejsou v souladu s metodou SMART, cíle nejsou vyvážené, nejasný je důvod vymezení cíle – Zapojit podnik do komunitního plánování sociálních služeb nebo přihlášení podniku ke členství do Klastru sociálních inovací SINEC. Předmět podnikání je popsán jasně, analýza konkurence je dle veřejně dostupných zdrojů neúplná - nezahrnuje všechny relevantní konkurenty, je povrchní ve srovnávaných parametrech, konkurenční výhoda není relevantní (je standardní). Rizika nejsou relevantně vypořádána (z pohledu podnikání a zapojení CS). Chybí jednoznačné doložení odborné způsobilosti k provádění renovačních prací. V předložených předjednaných zakázkách je uvedena pouze vůle od jednotlivých osob takto investovat finanční prostředky. Není uspokojivě doloženo, že se žadateli podaří tento obchod uskutečnit, a to alespoň v rovině přesvědčivého zdroje automobilů pro jejich následnou renovaci. Celkově je aspekt získávání automobilů před rekonstrukcemi popsán minimalisticky. Chybí popis obchodní činnosti (obchodní strategie) mimo předjednané klienty, marketing podniku není zpracován dostatečně, cenotvorbě žadatel nevěnuje dostatečný prostor. Principy sociálního podniku jsou popsány dobře.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dobré	Žadatel se věnuje oblasti ověřování naplňování cílů projektu, uvádí, jaké podklady bude využívat pro hodnocení naplnění cílů projektu a zaměří se také na ověření naplnění principů sociálního podnikání. Konkrétněji se žadatel nezaměřuje na ověření dosažení sociálních cílů, změn u osob z CS související s popsávanými problémy osob z 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	Finanční plán obsahuje nekonzistence: cena práce Mistra, asistenta CS, rozdílná výše úvazku pro manažera se liší ve FP a v rozpočtu projektu, VN neobsahují odpisy, FN marketing, náklady 3. rok list HV a list náklady. Výtkou k finančnímu plánu je jeho neprovázanost na postupy prací a jejich časovou souslednost. Není jasné rozdělení výnosů do tří kategorií, když na úrovni HV a CF s nimi žadatel nepracuje. Kalkulace ceny je nesrozumitelná a nemá žádnou vypovídající hodnotu, shodně jako bod zvratu (chybí konkretizace způsobu stanovení ceny u průměrného vozidla - chybí konkretizace dílčích nákladů - pořizovací cena automobilu, subdodavatelské činnosti...). Není zřejmé nacenění hodiny dílenské práce (není zřejmé, zda je tato částka stanovena na dobu realizace projektu nebo po ukončení projektu, není zřejmé, proč žadatel nestanovil cenu pro tři varianty renovací dle jejich náročnosti). Při kalkulaci výnosů nevychází žadatel z předjednaných zakázek, což je důležité pro průběh cash flow (nákupy veteránů, investice do oprav bez realizovaných prodejů mohou odčerpat disponibilní finanční prostředky). Žadatel navíc v HV teoreticky stanovené výnosy neuplatňuje. V rozpočtu projektu není u položek 1.1.3.1.2.2, 1.1.3.1.2.3, 1.1.3.2.2.06-08, 1.1.3.2.2.12 dostatečně jasně popsána vazba na práci CS (to, že s nimi přímo budou pracovat a že k tomu budou mít kvalifikaci a odpovídající praxi, i vzhledem k citlivosti daného typu podnikání na obtížně napravitelné chyby). Navrhujeme vyjmutí těchto položek z PN.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Hodnoty indikátorů odpovídají záměru a obsahu projektu, resp. nezohledňují myšlenku tranzitního podniku.
	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Nedostatečné	Nekonzistentní je způsob zapojení CS vzhledem k myšlence tranzitního sociálního podniku a plánované dlouhodobosti podpory. Podpora osob z CS je popsána mechanicky, formálně, bez vztahu k výše uvedenému a také bez vztahu ke konkrétním zjištěným potřebám osob z CS (zadlužení, péče o děti). Není uveden plánovaný rozsah podpory pro jednu osobu z CS. Pozitivní dopad na změnu v situaci osob z CS a efektivita takto popsané psychosociální podpory nejsou z popisu žadatele průkazné. Žadatel se nedostatečně věnuje popisu odborné přípravy zaměstnanců na pracovní pozice, chybí popis způsobu zajištění tohoto vzdělávání z příslušných oblastí ve vazbě na konkrétní předvybrané zaměstnance. Není dostatečně doložena praxe hlavní odpovědnou osobou za renovace vozů, což je klíčové pro odborné zapojení CS. Není zřejmá potřeba množství úvazků.

4 Proveditelnost	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dostatečné	V KA jsou tyto nedostatky: KA2 – pouze obecný popis potřebnosti stran vzdělávání CS bez navázání na konkrétní potřeby předem vytipovaných zaměstnanců. KA 3 – pouze obecný text k marketingu bez konkrétních postupů. KA 4 – chybí detailnější vazba na implementaci principů sociálního podniku v průběhu realizace projektu. Pracovní postup je popsán, je zřejmé, jaké konkrétní činnosti budou vykonávat osoby z CS, není ale zřejmý přesný, konkrétní rozsah jejich práce, potřeba jejich práce. Chybí časové údaje související s jednotlivými činnostmi osob z CS, žadatel uvádí, že je to velmi individuální s ohledem na stav vozu, nějak ale musel potřebný rozsah úvazků stanovit. Výrazně jsou v popisech pracovních činností zastoupeny pomocné, méně odborné práce, není zřejmé, kdo bude vykonávat odbornější, preciznější činnosti vyžadující znalosti a zkušenosti (např. elektroinstalace, demontáž a montáž součástí motoru).
	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	Administrativní, personální a finanční kapacita není splněna.

Závěrečný komentář

Z předloženého projektu je zřejmá motivace osob žadatele realizovat tento typ podnikání, zřejmá je také znalost předmětu podnikání i osobní zkušenosti přímo s činnostmi, které budou vykonávat osoby z CS. Nejasné je plánované zapojení osob z CS, žadatel uvádí, že bude v rámci sociálního podniku připravovat osoby z CS na další uplatnění na volném trhu práce, počítá s řízenou fluktuací, k tomuto ale konkrétně nesměřuje podpora, zapojení osob z CS, není zřejmá motivace osob z CS (především u osob 55+) pro tuto formu zaměstnání. Slabinou je analýza konkurence, nejsou uvedeny všechny relevantní firmy, chybí porovnání zaměření, parametrů, porovnání popsaných konkurenčních výhod. Problematické je stanovení ceny, kalkulace ceny ve finančním plánu. Žadatel reflektoval připomínky komise z předešlého podání jen v minimální, resp. formální míře.

Počet eliminačních deskriptorů	3
Bodový zisk	48,75
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 21. 5. 2019

Výzva č. 03_17_129 Podpora sociálního podnikání
Projekt č. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012235

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	Popis specifických potřeb není u cílových skupin dostatečný, potřebnost nebyla prokázána. Informace o situaci cílových skupin není podložena aktuální situační analýzou (uvedený % podíl je zastaralý). Problematika nezaměstnanosti a zaměstnávání osob z CS není žadatelem zmapována, žadatel nedokládá, nepopisuje potřebnost vzniku SP v území. Není možné posoudit vhodnost náplně práce v sociálním podniku pro osoby z CS kvůli jejich absenci. Žadatelem není popsán, řešen zájem osob z CS o zaměstnání v sociálním podniku, není zřejmé, že by měl vytipovány osoby z CS, budoucí zaměstnance.
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 nejsou SMART, jsou obecné, nekonkrétní, nejsou kvantifikovány. Popis cílů je nerovnovážný, větší akcent je na podnikatelských cílech, motivy popsané v podnikatelském plánu jsou zaměřeny více podnikatelsky než sociálně. Naplňování principů sociálního podniku v praxi je popsáno formálně, bez reálného dopadu do fungování sociálního podniku. Žadatelem není dostatečně popsán rozvoj sociálního podniku, žadatel popisuje pouze svoji současnou produkci, současně činnosti a není zřejmé, co přinese zakoupení a provoz nového výrobního zařízení a vytvoření nových pracovních míst. Není jasné, jaké produkty, výrobky mají být výstupem v rámci rozvoje podnikání, žadatel nepopisuje, nedokládá poptávku, není zřejmé, na jaké konkrétní zákazníky se bude žadatel zaměřovat. Není provedena dostatečná analýza trhu, analýza konkurence je nedostatečná, konkurenční výhody nejsou dostatečně popsány. Celkový popis projektu je zaměřen na typickou podporu osob znevýhodněných na trhu práce, kterou je možné mimo jiné částečně financovat ze stávajících nástrojů aktivní politiky zaměstnanosti. V části motivace k rozvoji (str. 4 podnikatelského plánu) žadatel deklaruje své postoje a důvody k podání k této žádosti, které velmi omezeně korespondují s principy sociálního podniku stanovených ve výzvě č. 129. Marketing sociálního podniku není popsán dostatečně, stejně tak je nedostatečně vymezený obchodní model, který by objasnil způsob fungování podniku na trhu.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Nedostatečné	Ověření dosažení cílů nebude možné, protože žadatel nestanovil pro jejich sledování dostatek potřebných informací.
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	Rozpočet projektu není dostatečně srozumitelně zpracován. Uvedeny jsou pouze souhrnné částky, rozpočet není rozpočtován na konkrétní jednotlivé položky, v této podobě nelze vyhodnotit efektivitu, hospodárnost rozpočtu, oprávněnost a výši nákladů. Velký je nepoměr částky na přímou podporu CS a na osobní náklady osob z realizačního týmu. Položky 1.1.6.5.1 - 1.1.6.5.5 jsou nejen špatně zařazeny v rámci položek rozpočtu (patří do 1.1.4), jejich potřebnost není zřejmá, navrhuje jejich krácení v plné výši, webové stránky jsou nepřímý náklad. Finanční plán není srozumitelný, nemá dostatečnou oporu v podnikatelském plánu, není konkrétněji okomentován, nejsou zřejmé vstupy pro finanční plán. Není proveden detailní rozpočet ceny, není proveden výpočet bodu zvratu. Ve výnosech není zřejmé, jak žadatel určil počty prodaných kusů. HV jen nepřehledný, nejsou zde uvedeny náklady, není zřejmé stanovení výše měsíčních tržeb i rozdělení dotace do jednotlivých měsíců. Uvedeny jsou selektivně jen některé náklady. Tabulka cash flow není komentována a není jasné, na základě čeho žadatel stanovil výdajovou část. Na záložce náklady chybí vymezení variabilních nákladů. Žadatel od prvního měsíce realizace projektu generuje mnoha set tisícový zisk měsíčně, není zřejmá potřebnost dotace. Takto sestavený finanční plán je nehodnotitelný a chybí mu logická posloupnost a realističnost. Zcela chybí informace o technické specifikaci kartonážního stroje a dalšího vybavení, které žadatel bude potřebovat v průběhu fungování projektu.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Dobré	Hodnota indikátoru 10212 je stanovena správně, nicméně u hodnoty indikátoru 60000 je rozpor mezi cílovou hodnotou a popisem, do indikátoru se počítají jen osoby z CS.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Nedostatečné	Způsob zapojení zaměstnanců z obou cílových skupin žadatel od sebe nerozděluje, jednotlivé pracovní pozice nediferencuje s ohledem na možné problémy, které jsou typické pro obě cílové skupiny. Nedostatečně popisuje způsoby a formy, jak bude zaměstnance zapojovat do rozhodování o směřování podniku. Chybí informace o jejich produktivitě práce, pracovních podmínkách apod. Důležitým způsobem jsou popsány pouze náplně práce mentora a koordinátora cílových skupin, zapojení těchto osob je nadhodnocené.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Nedostatečné	Popis aktivity není možné brát jako relevantní, protože nepopisuje jednotlivé etapy nebo činnosti v průběhu realizace projektu. Nejsou popsány základní aspekty fungování sociálního podniku. Není zřejmý harmonogram aktivit, činností. Není zřejmé, jakým způsobem budou zapojeni do stávajícího sociálního podniku noví zaměstnanci, jaká bude jejich pracovní doba, směnnost, není zřejmé, proč žadatel stanovil úvazky členů realizačního týmu i osob z CS právě v této výši. Chybí konkrétnější popis psychosociální podpory, způsob podpory osob z CS. Není zřejmé, proč, za jakým účelem a pro koho bude žadatel provozovat internetové stránky s dobrou praxí nebo zpracovávat brožury zabývající se finanční gramotností. Konkrétněji není popsán marketing projektu.
	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			
V projektu převažují slabé stránky: nedostatečně popsané specifické potřeby CS, chybně vymezená analýza trhu, nesrozumitelný finanční plán podniku, nedostatečně zpracované aktivity projektu. V projektu neshledáváme potenciál pro příp. znovupodání žádosti.			
eliminačních	6		
Bodový zisk	27,5		
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení		

V Praze dne 21.5. 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 náplní projektu?</i>	Nedostatečné	Potřebnost projektu pro CS nebyla prokázána. Popis CS, jejich potřeb a problémů je nedostatečný. Chybí údaje o velikosti CS a provedení situační analýzy. Žadatel neprokázal znalost CS. Pozitivně hodnotíme nastavení spolupráce s organizacemi pracujícími s CS a předvýběr zájemců o vytvořené pozice.
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	Některé z nastavených cílů nejsou měřitelné (např.: navýšit počet odběratelů, zvýšit příjmy podniku), konkretizované (např.: zvýšit povědomí o tibetské kultuře; posílit vztahy ostravské komunity), nejsou termínované. Silně převažuje podnikatelská a ekonomická část projektu nad jeho sociálním zaměřením. Analýza trhu není zpracovaná do hloubky, uváděné informace jsou obecného charakteru (dojmy, obecná tvrzení). Chybí informace, proč dosavadní výrobce tsampy přestal tento produkt vyrábět. Žadatel mohl k prokázání poptávky, popisu zákazníků atd. využít jeho zkušenost. Průzkum zájmu o tento produkt mezi širší veřejností (koncovými zákazníky) nebyl proveden. Žadatel uvádí, že nyní není na trhu žádná konkurence nabízející stejný produkt – některé je však možné na internetu dohledat: např. http://www.tibetskedeky.cz/Tsampa-500g-d10183.htm . Za pozitivní stránku podnikání považujeme jedinečnost produktu, jeho snadnou výrobu a současný trend zdravé výživy. Tato pozitiva zvyšují šanci na úspěšný výrobku na trhu, nicméně k prokázání pravděpodobnosti tohoto možného úspěchu chybí v rámci analýzy trhu silné a podložené argumenty. Principy sociálního podnikání jsou popsány na základní úrovni.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dostatečné	Žadatel neuvádí konkrétní způsoby či metody pro ověření dosažení nastavených cílů projektu. Měřitelné cíle jsou formulovány tak, že by mělo být jejich dosažení dostatečně 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>	Nedostatečné	Některé položky rozpočtu nejsou dostatečně zdůvodněny. V rozpočtu navrhujeme z důvodu nedostatečného zdůvodnění vyřadit tyto položky: položku 1.1.3.1.2.3. registrační pokladna, položku 1.1.3.1.2.8. lednice, 1.1.3.2.2.09 rychlovarná konvice. Z důvodu přesunu do NN vyřazujeme tyto položky: 1.1.3.1.2.6. multifukční zařízení pro standardní využití a položku 1.1.3.2.3.6. tonery do tiskárny. V subkap. 1.1.1.1 jsou v nákladech na pracovní smlouvy kalkulovány zvlášť hrubé mzdy a zvlášť odvody na sociální a zdravotní pojištění, přičemž by tyto náklady měly být kalkulovány v rámci jedné položky jako superhrubá mzda. 1.1.3.2.3.1 Bavlněná utěrka, 1.1.3.2.3.2 Eko utěrka (z obnovitelných zdrojů), 1.1.3.2.3.4 Papírový pytel velký, 1.1.3.2.3.5 Papírový pytel malý z rozpočtu vylučujeme, jedná se o spotřební materiál.V nákladovém listě finančního plánu je chybný výpočet variabilních nákladů na nákup ječmene (v pesimistické verzi je zde násobeno 125, ale verze je nastavena na prodej 150 kg, navíc by se vše - u všech variant mělo násobit ještě 1,1, což je množství ječmene potřebné na 1 kg tsampy). Tím budou tyto variabilní náklady o něco vyšší. V rámci listu kalkulace cen není srozumitelné, jak zde byly nastaveny variabilní náklady 1 kg produktu, které neodpovídají těm z nákladového listu. Pro udržitelnost projektu musí žadatel dosahovat minimálně optimistické varianty, pro posouzení reálnosti prodeje takového objemu chybí podložené informace v rámci analýzy trhu (viz kritérium 2). Poddimenzovány jsou např. náklady na dopravu, opravy a údržbu (pro účely projektu bude zakoupena starší dodávka v hodnotě 90 tis. Kč, jejíž provoz si jistě časem vyžádá další náklady na servis atd.). Nejvýznamnějším problémem projektu je skutečnost, že i v optimistické variantě dochází ke tvorbě jen nízkého zisku, je tak zpochybněna dlouhodobá udržitelnost podnikatelské aktivity.
	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	Způsob zapojování CS není vhodné a srozumitelně popsán. Žadatel sice některé z činností uvádí (psychosociální podpora, individuální plánování, hodnocení výkonu atd.), ale není již konkretizováno, jak tyto činnosti budou realizovány. Vzdělávání CS je nedostačující – uváděné vzdělávání je pouze základním povinným vzdělávání zaměstnanců (BOZP apod.) – nerozšiřuje odborné znalosti ani sociální dovednosti CS. V rámci popisu práce s CS by mělo být mnohem srozumitelněji a detailněji popsán způsob jejich oslovování, výběru (výběrových kritérií), adaptace, motivace, hodnocení, vzdělávání a celkové psychosociální podpory. Tato konkretizace v žádosti chybí. Žadatel neřeší možnou absenci a fluktuaci CS, jak by se snažil ji předcházet a případně provozně řešit.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dostatečné	U popisu klíčových aktivit chybí nastavení jejich personálního zajištění, výstupů, harmonogram a zdůvodnění některých rozpočtových položek. Mezi nedostatky jednotlivých aktivit patří: KA1 – chybí konkrétnější popis výběru zaměstnanců, výběrových kritérií, jejich adaptace, předcházení fluktuace apod. KA 2 – dílčí činnosti nejsou srozumitelně konkretizované; vzdělávání CS je nedostačující; KA 4 – chybí popis prodeje, dopravy, pracovní kapacity zaměstnanců, řešení absencí. KA marketing je detailně propracována.
	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 nedoporučujeme k podpoře z důvodů nedostatků uvedených v jednotlivých kritériích.

eliminačních	4
Bodový zisk	32,5
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 21.5. 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 náplni projektu?</i>	Nedostatečné	Žádost se uchází o podporu v regionu s nízkou nezaměstnaností, která má i nadále klesající tendenci, kde celkový počet volných pracovních míst trojnásobně přesahuje počet uchazečů. Pouze v případě zvolené cílové skupiny OZP se tento poměr obrací. Důvody tohoto nepoměru žadatel vystihuje. Nespecifikuje typ postižení ani se nepouští do podrobnějšího výčtu a analýzy potřeb zaměstnanců, jejichž přijetí předpokládá. Velikost cílové skupiny uvádí v celkové výši, bez ohledu na druh znevýhodnění. Informace v žádosti nenavěšují, že by již byla navázána hlubší spolupráce s nějakou organizací zaměřující se na podporu 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>	Dostatečné	Cíle projektu žadatel vymezuje relevantním způsobem, nicméně jejich kvantifikace není u všech dostatečně doložena. Popis podnikatelské příležitosti je popsán srozumitelně a jasně. Analýza trhu vykazuje závažné problémy, které spočívají především ve vymezení vlastní konkurence. Žadatel se zaměřuje především na lokální konkurenci, nicméně charakter deklarovaných výrobků a poptávek zahrnul i pro vzdálenější místa, včetně Prahy. Žadatelem zvolený způsob získávání zakázek přes e-poptávky (který činí nejvyšší zdroj příjmů) tak bude vstupovat v tomto segmentu do konkurence s firmami z celé z ČR. Situace na trhu s truhlářskými zakázkami úspěchu jednoznačně nahrává, přestože konkurence v oboru je značná. Poptávku by měl žadatel doložit přesvědčivěji. Rizikovým momentem záměru je závislost na kvalifikovaných osobách mistra a designéra (v kontextu nedostatku odborníků na trhu práce), bez jejichž odbornosti nebude možné zajistit dostatečnou kvalitu výrobků, což se od zaměstnanců z CS očekávat nedá. Chybí uvedení ucelené cenové politiky, žadatel se v tomto kontextu odvolává pouze na hodinovou cenu stroje, což není relevantní k celkovému hodnocení jeho konkurenceschopnosti na trhu. Žadatel se podrobněji nezabývá marketingem podniku, což vzhledem k jeho předmětu podnikání hodnotíme jako zásadní nedostatek. Principy sociálního podniku jsou deklarovány na formální úrovni.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dobré	Žadatel dbá na určení zdrojů ověření deklarovaných cílů, byť 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	V rozpočtu projektu je nutné poukázat na skutečnost, že žadatel převážnou část nákladů projektu plánuje vynaložit na nákup obráběcího centra a na výplatu mezd osob nespadajících do cílové skupiny, tento přístup neshledáváme jako efektivní. Náklady na CNC stroj přesahují 50 % přímých nákladů na projekt, snižujeme do této hranice. Popis tohoto zařízení je nedostatečný, protože žadatel neuvádí podrobné údaje nebo specifikaci tohoto výrobního nástroje. Ve finančním plánu na záložce kalkulace ceny jsou uvedeny pouze základní parametry nákladů na jednotlivé produkty. Zde chybí podrobnější vymezení k nákladů na jednotlivé položky. Zajímavé je zdůvodnění potřebnosti a celkové efektivity nákupu CNC stroje na výrobní ceně jednotlivých produktů. U třech produktů činí cena za obrábění 1000 až 2 000 Kč, což je přibližně desetiprocentní podíl nákladů na finálním produktu (odvozeno od výrobní ceny pouze v případě produktu A je podíl této technologie na výrobní ceně dvacetiprocentní). Z pohledu celkové efektivity těchto nákladů je neefektivní nákup takto finančně náročné technologie, protože požadovanou službu by si žadatel mohl zajistit externě. Nákup této technologie dává větší smysl pro zajištění externího obrábění jako samostatné služby, které dle tabulky výnosů bude zajišťovat poměrně vysokou část výnosů. Tržby uvedené na záložce výnosy dávají určitý předpoklad pro ziskovost podniku nicméně právě absence marketingu a velmi omezeného popisu obchodní strategie hodnověrnost těchto plánů snižují. Je nutné poukázat na rozpor nebo neprovázanost činnosti designéra nábytku k informacím ve finančním plánu. Na záložce výnosy žadatel nekalkuluje s výrobky mající charakter designového nábytku. Tento aspekt je celkově nedostatečně provázaný do finančního plánu a není tak jasně, jaký podíl budou výrobky, na nichž se bude podílet právě designérka nebo místní architektka, se kterou žadatel plánuje spolupracovat. Výše úvazku psychosociálního pracovníka je nepříměřená, krátíme na 0, 2.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Dobré	Hodnota indikátoru 10213 je stanovena správně, nicméně u hodnoty indikátoru 60000 je nutné zohlednit cílovou hodnotu v případě krácení prostředků na designéra.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dobré	Zapojení CS je zamýšleno přiměřeně intenzivně, rovněž jejich podpora. Nedostatečným shledáváme jejich popis co se týče témat i cílů, zejména vysvětlení konceptu integrační personalistiky. Nastavení výše úvazků je vhodné vzhledem k potřebám většiny OZP. Sociální principy SP jsou popsány dostatečně.Co se týče pracovních míst zaměstnanců z CS, jejich udržitelnost je i díky příspěvkům ÚP reálná.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dostatečné	Celkově aktivitu rozšíření sociálního podniku hodnotíme jako nevhodně popsanou. Žadatel v ní zdůvodňuje potřebnost realizace podniku na místo popisu způsobů fungování podniku ve vazbě na celkové výstupy, prostřednictvím kterých by bylo možné sledovat naplnění základních parametrů fungování podniku. Ačkoliv žadatel na úrovni cílů akcentuje rozvíjení sociálního marketingu, tak na úrovni aktivit se této problematice nevěnuje (ani v podnikatelském plánu není dostatečně tento aspekt fungování podniku popsán). Žadatel se v textu podnikatelského plánu nevěnuje tomu, jak budou zaměstnanci z cílové skupiny projektu fungovat na pracovišti. Žadatel všeobecně poukazuje na jejich pracovní náplň ve vazbě na CNC stroji, nicméně pro zajištění kompletní dodávky bude potřeba řady dalších prací, které však žadatel nepopisuje. Volba a popis aktivit zanedbávají marketing. Popisu podpory je věnován značný prostor, dostatečně není popsán zmiňovaný koncept integrační personalistiky.
	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			
Silné stránky projektu: dlouholeté zkušenosti žadatele se zaměstnáváním osob z CS, jasně popsany předmět podnikání, jasně formulovaná psychosociální podpora. Slabé stránky projektu: chybějící předjednané zakázky, celková efektivita nákladu na nákup CNC stroje ve vazbě na jeho reálné využití při výrobě produktů uvedených ve finančním plánu, chybějící informace pro podrobnější popis zapojení osob z cílové skupiny do jednotlivých výrobních procesů v průběhu fungování podniku. V projektu neshledáváme potenciál pro příp. znovupodání projektu (podnik není koncipován jako sociální podnik, ale jako zaměstnavatel osob se ZP, neshledáváme jako efektivní pořízení investice).			
eliminačních	2		
Bodový zisk	41,25		
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení		

V Praze dne 21.5. 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 vymezuje specifické problémy a obecné nevýhody osob z cílových skupin ve vazbě na trh práce sice úsporně, ale relevantně. Vytvořená pracovní místa budou pro budoucí zaměstnance podniku dobře zvládnutelná, a to především na základě předchozí zkušenosti z realizovaného start-up projektu. Chybí údaje o zájmu CS vstoupit do projektu, stejně tak jako informace o náročnosti získat návštěvníky z CS s využitím zkušeností z pilotního 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	Cíle jsou nastaveny SMART. Popis podnikatelské příležitosti je vymezen podrobně a z jeho popisu je zřejmé, co žadatel plánuje v rámci podniku realizovat za služby. Analýza trhu je zpracována podrobně, žadatel vhodně segmentuje své zákazníky, určuje jejich velikost a cílový trh. Nedostatkem v této oblasti je neuvedení významné informace, která by poukazovala na předjednaný vztah s budoucími zákazníky podniku. Absence těchto informací vyvolává otázku, proč žadatel tyto předjednané zakázky nepředložil, když produkt dlouhodobě testoval. Žadatel velice dobře vymezil zákazníky (nabízí se otázka, zda může být zákazníkem přímo senior využívající službu?), včetně jejich velikosti. V popisu zákazníka chybí konkretizace faktorů, které ovlivňují zákazníka při rozhodování o využití/nevyužití služby. Tyto faktory by bylo vhodné zohlednit při analýze konkurence, kterou považujeme za relevantně zpracovanou (chybí jasnější oddělení žadatelem poskytovaných služeb a poskytovatelů sociálních služeb, kteří ze své podstaty mají stejnou cílovou skupinu - tento aspekt je důležitý především v rámci obchodního modelu, kde žadatel předpokládá jen menší část příjmů od konkrétních fyzických osob a větší část příjmů plánuje získávat i z veřejných rozpočtů nebo z rozpočtů poskytovatelů sociálních služeb). Velice pozitivně hodnotíme využívání služby jako benefitů velkých firem pro své zaměstnance, což umožňuje rapidně zvýšit poptávku po nabízené službě. Negativně hodnotíme, že žadatel nepředložil předjednané zakázky, právě v kontextu velkých firem, které dle žadatele mají o formu těchto bonusů pro své zaměstnance zájem. Konkurenční výhody žadatele jsou zřejmé, navíc opřené o dobré jméno a důvěryhodnost zastřešujícího Nadačního fondu Českého rozhlasu. V podnikatelském plánu hodnotíme jako závažný nedostatek pouze minimalistický popis marketingu, který vzhledem k rozsahu a nutnosti oslovení významného počtu koncových uživatelů je popsán nedostatečně. Marketing by měl tvořit jednu z nejzásadnějších částí podnikatelského plánu s jasnou segmentací na jednotlivé cílové skupiny (osoby, organizace, zřizovatelé apod.). Principy sociálního podnikání jsou popsány na vysoké úrovni.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Velmi dobré	Způsob ověřování naplnění cílů projektům nebude v případě jeho podpory představovat žádný problém, protože žadatel nastavuje relevantní kvalitativní i kvantitativní výstupy.
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	Snižujeme na polovinu 1.1.1.1.1 Vedoucí pro business development (marketingové a PR aktivity nelze v rámci realizačního týmu hradit z PN), 1.1.1.1.2 snižujeme na 5000 Kč/měsíc - nadhodnoceno, vyřazujeme 1.1.3.2.2.1 Edukační a drobné kompenzační pomůcky (nedostatečné zdůvodnění), snižujeme 1.1.6.1.3. o 4 jednotky (CS bude tedy pracovat až od 4.měsíce), položky - i 1.1.6.1.4 - budou rozeepsány po jednotlivých pozicích. Ve finančním plánu chybí jednoznačnější doložení schopnosti žadatele zajistit výnosy. Není jasné, jak žadatel dospěl k odhadovaným výnosům – chybí opření se o měsíční počty poskytovaných služeb v rámci pilotního projektu (kdy je jejich poskytování navíc bezplatné), o podložené předpoklady využívání služeb při jejich zpoplatnění (kolik % zákazníků bude službu i přes její zpoplatnění využívat), o objem dosavadních či předjednaných zakázek u velkých firem atd. Zároveň ve finančním plánu postrádáme konkretizaci měsíčních příspěvků od ÚP po skončení dotace a podklad pro odhadované dary (dosavadní výše). Z finančního plánu je zřejmé, že žadatel tržeb z prodeje vlastních služeb nebude po celou dobu realizace projektu schopen zajistit dostatečné příjmy, které by pokrývaly jeho náklady.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Hodnoty obou indikátorů jsou stanovené správně.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dobré	Žadatel srozumitelně a detailně popsal způsob oslovování CS, jejich výběr včetně výběrových kritérií a požadavků. Způsob zaškolování a adaptace je jasně popsán, stejně tak jako vzdělávání zaměstnanců z CS. Postrádáme bližší specifikaci způsobu motivace, hodnocení zaměstnanců z CS a větší konkretizaci jejich psychosociální podpory (kromě supervizi). Zapojování zaměstnanců z CS do rozhodování o směřování podniku je velmi dobře popsáno.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Velmi dobré	Volba a popis klíčových aktivit projektu je na velmi dobré úrovni. Žadatel věnoval dostatečnou pozornost každé v žádosti uvedené aktivitě. Aktivity jsou jasně strukturované, každá z nich obsahuje kvantifikované výstupy, popis činností, vazbu na rozpočet.
	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			
Silné stránky projektu: jasně formulovaná podnikatelská aktivita, velmi dobře popsané cíle projektu a aktivity projektu, kvalitní zapojení osob z cílových skupin do realizace projektu, včetně poskytování další podpory pro CS. Slabé stránky projektu: nedostatky v analýze trhu (absence předjednaných zakázek), chybějící řádný popis marketingových aktivit ve vazbě na potenciální klienty, nedostatky ve finančním plánu (doložení realističnosti dosažení žadatelem plánovaných výnosů). Při příp. znovupodání žádosti je nutné předložit všechny podklady dokládající poptávku po službách (z pilotního projektu a předjednané zakázky).			

eliminačních	2
Bodový zisk	60
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 21.5. 2019

Výzva č. 03_17_129 Podpora sociálního podnikání
Projekt č. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012436

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	Žadatel nepopisuje problematiku nezaměstnanosti vybraných CS v území. Problematika nezaměstnanosti a zaměstnávání osob z CS není žadatelem zmapována, žadatel nedokládá, nepopisuje potřebnost vzniku SP v území. Nekonzistentní je volba CS, žadatel uvádí, že se jedná o lidi bez domova, romskou menšinu, dlouhodobě nezaměstnané, bývalé trestance, jinde uvádí, že jde o osoby po výkonu trestu, jinde má jít o trestance a dlouhodobě nezaměstnané. Žadatel uvádí konkrétní osoby z CS pro obsazení pracovních míst, rizikem zde bude pravděpodobná nedostatečná motivovanost osob z CS, obtížné hledání motivovaných osob z CS, žadatel nekalkuluje s rizikem fluktuace, s opakováním výběru osob z CS. Žadatel konkrétně nepopisuje, jak provedl výběr osob z CS. Vzhledem k charakteristice osob z CS jsou zvolené činnosti s minimálním zaučením a minimální podporou nevhodné a pro zaměstnance jen obtížně zvladatelné, také s ohledem na plánovanou pracovní dobu.
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	Stanovení cílů není dostatečně podloženo zmapováním situace v oblasti nezaměstnanosti osob z CS a ekonomické cíle nejsou podloženy zmapováním trhu, poptávky, kvalitně zpracovaným finančním plánem. Naplňování principů sociálního podnikání je popsáno nepřesvědčivě. Podnikatelský záměr je popsán rámcově, nedostatečně. Nedostatečná je analýza trhu, žadatel nemá předjednaný zakázky, uvádí, že je ve spolupráci s několika subjekty, potvrzený zájem o využití služeb nedokládá, neuvádí předpokládané objemy zakázek. Způsob získávání zakázek není zřejmý, žadatel uvádí, že by k získávání zakázek přispěla veřejnost po shlednutí vytvořené reportáže, což není pravděpodobné a zdaleka dostačující pro plánované kapacity. Žadatel konkrétněji nepopisuje konkurenční prostředí, není zřejmé, co je konkurenční výhodou, jak přesvědčí zákazníky, aby využili právě jeho služeb. Nejasnost je v zákaznících, žadatel uvádí, že se bude zaměřovat na subdodávky stavebním firmám, na jiném místě podnikatelského plánu ale uvádí výčet dalších subjektů, zákazníků sociálního podniku. Žadatel uvádí, že věří, že podnik bude výdělečný činný, toto tvrzení ale není fakticky podpořeno. Obchodní model není popsán potřebným způsobem.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Nedostatečné	Žadatelem není řešeno ověřování stanovených cílů projektu. Nejsou jednoznačně stanovena kritéria ověřující naplnění sociálních a ekonomických cílů, cíle jsou popsány v obecné rovině.
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	Rozpočet projektu není dostatečně srozumitelně zpracován. Uvedeny jsou pouze souhrnné částky, rozpočet není rozpracován na konkrétní jednotlivé položky, v této podobě nelze vyhodnotit efektivitu, hospodárnost rozpočtu, oprávněnost a výši nákladů. Nápomocný v tomto není ani finanční plán. Chybí vyčíslení nákladů spojených s podnikáním (z těch zásadních marketing, opravy a údržba, nákup materiálu). Náklady na pronájem jsou velmi nízké vzhledem k požadovaným parametrům prostor. Není zřejmé, že veškeré pořizované zařízení a vybavení bude využíváno osobami z CS, není zřejmá potřebnost. Žadatel stanovil cenu tak, aby byla pod úrovní konkurence, není zřejmá vazba na náklady. Na záložce kalkulace ceny žadatel uvádí základní údaje o jejich sestavení. Zde je nutno upozornit na skutečnost, že u většiny služeb žadatel uvádí výrobní cenu (což je s největší pravděpodobností hodinová mzda) ve výši 112,- Kč, což v případě, že se jedná o celkové náklady na mzdu vyvolává otázku, za jakých okolností bude žadatel vyplácet mzdy zaměstnancům, které vykazuje na záložce náklady. Marže je nepřiměřeně vysoká a ve stavebnictví je hodnocena jako výjimečná. Stanovení bodu zvratu není srozumitelné. Plánované výnosy nejsou podloženy poptávkou, žadatel zde nekalkuluje s tím, že zaměstnanci nemohou pracovat 100 % fondu pracovní doby, nekalkuluje s časem na dopravu, údržbu a opravy, nedostatkem práce v zimním období. Reálné výnosy tak budou mnohem nižší, v případě reálného vyčíslení nákladů by byla ohrožena ziskovost sociálního podniku. HV není popsán, okomentován, průběh nákladů i výnosů je rovnoměrný, což neodpovídá realitě (sezónnost prací). S ohledem na uvedený hospodářský výsledek není přesvědčivě podloženo, že je účelné vynakládat finanční prostředky z veřejných zdrojů.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Dostatečné	Nejasné je stanovení hodnoty indikátoru 60000, v anotaci projektu je uvedeno, že cílem je zaměstnat do konce projektu 12 osob z CS, toto je uvedeno i v podnikatelském plánu, v popisu realizačního týmu v žádosti jsou uvedeny 3 osoby z CS, v tomto ohledu je celkový počet zapojených osob z CS nejasný. Popis stanovení hodnoty indikátoru toto nevysvětluje, do hodnoty indikátoru započítává také osoby mimo CS, což je chybný přístup.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Nedostatečné	Cíle psychosociální podpory jsou popsány, žadatel se zaměřuje pouze na pracovní oblast, přitom dle charakteristik osob z CS bude nutné řešit i další problémy související se zadlužením, exekucemi, bydlením, rodinnými vztahy. V plánované psychosociální podpoře nejsou zohledněny individuální potřeby osob z CS jak tematicky, tak v rozsahu podpory. Celkový rozsah psychosociální podpory je velmi nízký vzhledem k náročnosti práce s CS. Žadatel očekává, že se osoby z CS rychle integrují a přizpůsobí nové životní situaci, v případě uvedených CS a také vzhledem ke stručným charakteristikám vybraných zaměstnanců toto nelze očekávat bez výrazné a dlouhodobé podpory osob z CS. Osoby z této CS mohou mít více problémů, které se již řeší nebo byly řešeny jinými organizacemi, žadatel by měl při řešení problémů osob z CS spolupracovat s jinými organizacemi, institucemi. Osoby z CS má žadatel vytipovány, nejsou zřejmé jejich dovednosti, schopnosti, omezení, potřeby vzhledem k psychosociální podpoře. Konkrétněji není popsáno vzdělávání osob z CS, plánování vzdělávání.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Nedostatečné	Aktivity projektu nejsou dostatečně popsány. Uvedena je pouze jedna aktivita, která by měla zahrnout celé spektrum fungování sociálního podniku, ale to je nedostatečné. V aktivitách v žádosti o podporu ani v podnikatelském plánu nejsou popsány základní aspekty fungování sociálního podniku. Není zřejmý harmonogram aktivit, činností, dostatečně není popsáno fungování sociálního podniku, doprava na zakázku, způsob získávání zakázek, obchodní činnost, oslovování zákazníků, marketing atp. Žadatel nemá zajištěnou provozovnu, nemá živnostenské oprávnění na stavební práce. Nejsou zřejmé zkušenosti manažera sociálního podniku s předmětem podnikání (ten má navíc velmi nízký úvazek vzhledem k náplni, náročnosti práce), ani zkušenosti dalších zaměstnanců s předmětem podnikání nejsou dostatečně popsány, není tak zřejmé, jak žadatel zajistí kvalitu a odbornost prováděných prací.
	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>	Nevyhovuje	Žadatel neprokázal administrativní, finanční a provozní kapacitu pro realizování projektu.

Závěrečný komentář

Projekt není dostatečně kvalitně připraven a zpracován, zůstal v úrovni prvotního nápadu a chybí detailní rozpracování všech oblastí sociálního podnikání. Projekt nedoporučujeme k podpoře a neshledáváme potenciál pro případné znovupodání projektu.

eliminačních	7
Bodový zisk	26,25
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 21.5. 2019



Příloha č. 3 Záznam o průběhu jednání komise

Jednání hodnotící komise se zúčastnili zástupci 12 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_129/0011989

HK: Jak aktuálně vypadá provoz sociálního podniku (detašování zaměstnanci, pouze manažer SP, investice z IROP)?

Žadatel: Dotace z IROP je na pořízení nové technologie, fyzicky tam ještě není. V podniku jsem já, ředitel, a dva zaměstnanci z CS na 0,5 úvazku. Ty zajišťuje nezisková organizace, která má projekt na zaměstnávání a podporu CS. Takže nyní to běželo v testovacím provozu a vidíme, že je to udržitelné.

HK: A můžete více popsat současnou výrobu, a co bude novým produktem?

Žadatel: V současném stavu strojový park je zastaralý, stále je třeba velká část mechanické práce, časově je to náročnější. Díky nové technologii bude vše pro zaměstnance snazší a produkce bude výkonnější. Počet zaměstnanců bude zvýšen. Díky stroji můžeme oslovit více zákazníků a byli bychom schopni vyrábět i složitější sortiment. Stroj umožní realizovat více zakázek.

HK: Díky investici z IROP pořídíte technologii, nyní tam máte díky projektu z NNO dvě osoby a díky projektu z OPZ byste získali podporu na další zaměstnance. Počítáte s tím, že budete čerpat příspěvek z ÚP. Od kdy plánujete tento příspěvek čerpat? Dle finančního plánu by se mzdové příspěvky z projektu a příspěvek z ÚP překrývaly.

Žadatel: S příspěvkem počítáme od té doby, kdy skončí tento projekt z OPZ. Ano máte pravdu, příspěvek se překrývá, je to tím, že jsme plánovali projekt pouze na rok a nakonec jsme ho prodloužili na 18 měsíců, ale ve finančním plánu to zůstalo.

HK: Zmiňujete se o předjednaných zakázkách – proč nejsou doloženy příslušné doklady?

Žadatel: Máme smlouvy o smlouvách budoucích. Nedoložili jsme je, chtěli jsme je přivést na komisi, ale bohužel jsme je zapomněli. Jsou to většinou regionální firmy z místa.

HK: Proč máte velký skok v objemech produkce mezi variantami ve finančním plánu?

Žadatel: My jsme v současné chvíli limitovaní technologií, kdy zákazníci požadují kvalitu a my ji nejsme nyní schopni nabídnout, ale se zákazníky stále jednáme, ve chvíli, kdy budeme schopni dodat kartony v požadované kvalitě, objem zakázek vzroste.

2. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/00120559

HK: Popište, jakou podporu cílové skupině nabízíte a jak vypadá individuální plán zaměstnance, pokud jej zpracováváte.

Žadatel: Každého zaměstnance hodnotíme dle toho, jaká práce je pro něj nejlepší. Máme velkou škálu lidí, někteří jsou slabí, někteří mají špatnou motoriku, snažíme se každému dát takovou práci, u které je mu dobře. Máme velmi nesourodou skupinu zaměstnanců, někdy je těžké zvládat jejich výkyvy nálad, snažíme se udržet na pracovišti dobrou náladu, motivovat je k dobrému výkonu, nevádí jim stereotypnost práce. Psychosociální pracovník je s nimi neustále, je to pro ně partner, blízká osoba, která se jim věnuje se zájmem a baví ho to. Máme lidi jednak s mentálním postižením, ale rozšířili jsme to i o lidi s fyzickým hendikepem, kteří v okolí nemohli získat práci, a ukázalo se, že tato kombinace dobře funguje.



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

HK: Takže v současné chvíli je osoba asistenta ZP zaměstnanců u vás na plný úvazek? O kolik osob se stará?

Žadatel: O osm až deset osob. Zaměstnanci se na pracovišti střídají dle potřeb, nikdy tam nejsou všichni najednou.

HK: Jak bude fungovat zpětný výkup? Můžete popsat, jak bude systém fungovat?

Žadatel: Podobně jako nyní. Lahve dovážíme ke stálým zákazníkům a zpět si budeme brát ty samé. Máme specifickou velikost 0,7 l a zpětný odkup bude fungovat na základě naplněné přepravy. Restaurace mají problém s odpadem a mají zájem nám lahve vrátet.

HK: Jak budete řešit, když vám bude odběratel zaměňovat lahve s jinými dodavateli?

Žadatel: Zákazníci mají zájem fungovat a není reálné, aby takový problém nastal. Pokud se zatoulá pár jiných lahví, bude to ekonomicky i provozně marginální problém.

HK: Můžete prosím uvést, jaké jsou současné měsíční prodeje sedmičkových lahví piva?

Žadatel: 1600 v sezóně a 1200 mimo sezónu.

HK: Jsou mládek a sládek v současné chvíli externí pracovníci.

Žadatel: Ano, je to na základě požadavku sládka.

Žadatel: Donesli jsme potvrzení o spolupráci, o budoucích odběrech, které jsme nestihli doložit k žádosti.

3. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012007

HK: Proč nejsou doložené žádné potvrzené předjednané zakázky?

Žadatel: Již o těchto dodávkách jednáme rok, podniky by ušetřily za ochranku zhruba 50% nákladů.

HK: Dohledové centrum obvykle spadá pod bezpečnostní agenturu. Vy jste se rozhodli, že k současné firmě přidružíte dohledové centrum, chápu to správně?

Žadatel: Eurosecure je pro nás partner na 10-20% a je pro nás zákazníkem, má velkou část současných zákazníků, ale my chceme řešit i jiné zákazníky, nejenom subdodávku pro Eurosecure.

HK: Některé firmy již mají svá dohledová centra, tzn. jakou byste v tomto ohledu měli konkurenční výhodu, co brání jiným firmám nabízet dohledovou službu?

Žadatel: Využíváme reference partnera, ale chceme vedle pár velkých firem od tohoto partnera oslovit tisíce malých – školy, malé firmy, senioři v domácnostech. Centrum vzniká nejen kvůli bezpečnosti, ochraně majetku, ale chceme jít i jinou cestou – hlídání a oblast dronů. Na školách by byl dohled na příchod dětí a přestávky, v době, kdy se škola uzavře, pak sledování přestupu mezi zakódovanými prostory. V současné chvíli jednáme s ČVUT na spolupráci při rozpoznávání rizikového chování, počítá se s nákupem nové technologie.

HK: Chybí informace, kdo zajišťuje technické zajištění zakázek, tzn. zapojení technologie u zákazníka a propojení s dozorovým centrem.

Žadatel: Bylo by to outsourcováno.

HK: Ale to není ve finančním plánu.

Žadatel: Není to tam. V současné době víme, že poptávka je zajímavá a vyjednali jsme si s úřadem práce spolupráci nejen ohledně vozíčkářů. Některé technologie je možné zapojit do zásuvky a zbytek si dořešíme online.



4. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012047.

HK: Z čeho pramení vaše jistota, že dokážete prodávat 150/500 kol měsíčně na českém trhu? Jak to funguje v praxi, jak spotřebně se zákazníci chovají?

Žadatel: Je to odhad, je to inovativní produkt s výrazně lepšími vlastnostmi, takže očekáváme velký zájem, odhadem je 10% všech zákazníků, je pravda, že část zákazníků mechanický vozík nepoužívá. Relevantní data o přesných počtech vozíků na trhu nejsou. Většina vozíčkářů má záložní vozík, většinou je to vysloužilý mechanický. Chceme přesvědčit zákazníky ke změně kola, kolo nemá takovou životnost jako celý vozík.

HK: Klienti jsou ti, kteří prodávají vozíky dál – velkoobchody nebo i výrobci?

Žadatel: Ano, jednak stávající výrobci, kteří se snaží inovovat své výrobky a tato kola by jim do nových výrobků mohla zapadnout. A jednak prodejci, kteří nabízejí komponenty na výměnu, i s nimi počítáme, že by se stali našimi partnery. Budoucnost je taková, že všichni výrobci se stanou našimi konkurenty, ale v současné chvíli budeme nabízet i v tomto segmentu.

HK: Uvádíte, že máte již několik výzkumů. Kolik Vás doposud stál dosavadní vývoj?

Žadatel: Zhruba 900 tis. Kč.

HK: V žádosti chybí předjednaný zájem výrobců vozíků, který by navazoval na analýzu trhu a zájem výrobců o nový produkt?

Žadatel: Nelze mít stoprocentní jistotu, že se inovativní výrobek na trhu uchytí. Samozřejmě máme ověřené informace od samotných vozíčkářů, organizací, které s nimi pracují, a již i od obchodních partnerů. Nelze ve chvíli, kdy není výrobek certifikován, mít předjednané smlouvy. Zájem partnerů je popsán v podnikatelském plánu, jednání probíhají, zájem je a ohlasy jsou pozitivní.

HK: Přesto může být doložena nějaká forma spolupráce.

Žadatel: Prostředí je zapouzdřené a jednání s některými podniky je rizikové, protože pro výrobce se staneme částečně jejich konkurencí, proto nelze ještě navíc žádat písemná potvrzení.

HK: Proč potřebujete financování z veřejných zdrojů? Dle finančního plánu byste měli být v zisku již od 3. měsíce.

Žadatel: Toto není ve FP správně, chybí tam částečně náklady, marže jsou vyšší, dokumentaci připravovali zaměstnanci projektové kanceláře, měli bychom se reálně pohybovat ve výši zisku kolem 10%. Projektu velmi věříme a víme, že by kola usnadnila vozíčkářům život. Rovněž přinášíme zaměstnancům kvalitnější pracovní prostředí než ostatní zaměstnavatelé a i z tohoto důvodu žádáme podporu.

5. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0011913

HK: Popište provoz rozšiřující činnosti (kdo co bude dělat, kolik zaměstnanců bude potřeba, jaký objem řeziva vyprodukuje atd.).

Žadatel: Žadatel přinesl projektovou dokumentaci - situaci budovy a technologie v samotném provozu – popsal celkový výrobní proces (ná vaznost práce mezi jednotlivými částmi i konkrétní pracovní náplň dne).

HK: Můžete více popsat CS, na kterou se budete zaměřovat, popis v žádosti je vágní.

Žadatel: Počítáme s CS z OZP 1. stupně. Určitě se nebude jednat s osobou s postižením pohybového aparátu, spíše o osobu s civilizačními chorobami, duševním onemocněním.

HK: Můžete doložit konkrétní zájem CS?



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

Žadatel: Nejlepším zdrojem zaměstnanců jsou kamarádi stávajících zaměstnanců, jedná se o lidi s lehkým sociálním problémem a oni se sdružují, všichni se mezi sebou znají a o práci u nás se hlásí na doporučení. Spolupracujeme i s ÚP, zrovna máme pána na rehabilitaci, který by mohl být adeptem.

HK: Kolik objemu řeziva v současné době měsíčně využíváte?

Žadatel: Pokud výrobu nebudeme měnit, pojedeme v současném módu, tak 30- 40 m³, nezbytná míra pro udržitelnost je ale třeba 65 m³. Když dřevo není zpracované, není možné ho v kulatině skladovat, ale jako řezivo s dobrým uskladněním to jde a můžete pak udělat zásoby teoreticky i na desítky let.

HK: Bavíme se o dřevě napadeném kůrovcem?

Žadatel: Ano, pokud je zavčasu pokácené, dřevu nic není a je možné ho normálně zpracovat.

HK: Děláte i těžbu? Nebo plánujete těžbu pro potřeby pily?

Žadatel: Hlavní zdroj bude nakupován, ale i při současných zakázkách se dostáváme k zajímavému dřevu, kterého je škoda použít na palivo a bylo by vhodné pro zpracování na pile.

6. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17 129/0012049

HK: Lokální trh má určitou kapacitu. Jak plánujete pracovat na rozšiřování tohoto trhu? Jak jste odhadli kapacitu trhu?

Žadatel: Vycházíme ze zkušenosti, z počtu zakázek, které jsme museli z kapacitních důvodů odmítnout. Někteří ze zákazníků dokonce čekají. A dále vycházíme ze stavebního boomu, v okolí vzniká velké množství satelitů a z těchto staveb jsme procentuálně odhadli počet (malé procento) nových domů, které si zahradu nechají udělat na zakázku.

HK: Můžete více říci k plánovaným zakázkám pro obce?

Žadatel: Jedná se o výběrová řízení realizačního charakteru, o které bychom se mohli se zaměstnanci a technickým vybavením ucházet. Dle dokumentace se o tyto zakázky můžeme ucházet, jedná se např. o údržbu rozloženou na několik let, zakázka vypadá velká, ale kapacitně se dá zvládnout.

HK: Jak bude vypadat realizace takové zakázky, když máte vlastně dva zaměstnance, kteří mají nestejně úvazky, jak bude vypadat jejich výjezd?

Žadatel: Vzhledem k sezónnosti máte někdy velkou vytíženost, ale v některých dnech či obdobích by zaměstnanec nebyl vytížen. Úvazek není počítán na denní počet hodin, ale právě vytíženost v měsíci.

HK: Jak budete zajišťovat zimní sezónu.

Žadatel: Jsme ve vinařské oblasti, kde se dá pracovat právě i v zimě. Máme dojednanou spolupráci asi se třemi vinohradníky, se kterými bychom v zimě pracovali. Jedná se o manuální práci, vhodnou pro pomocného zahradníka. Další činností je štěpkování, které budeme využívat na jaře pro mulčování. A samozřejmě počítáme s tím, že si budou vybírat dovolenou v době, kdy není sezóna.

HK: Kdo bude dělat marketing?

Žadatel: Oslovování zákazníků a jednání s nimi, návrhy, nákupy rostlin bude dělat žadatelka, bude rovněž zaučovat zaměstnance v následné péči apod.

HK: Jakou formou bude prezentována nabídka pro zákazníka, používáte nějaký program?

Žadatel: Nikoliv, kreslíme v ruce s podrobným rozpisem všech rostlin, včetně údržby. Nabídka zahradního



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

architekta zpracovaná na počítači by byla nesrovnatelně dražší. Jedná se o menší zakázky, kde je současná forma naprosto dostatečná.

HK: Co je hlavním důvodem pro zaměstnávání znevýhodněných osob na trhu práce?

Žadatel: Zaměstnanci potřebují flexibilitu, v současné chvíli právě zájemci o práci nemohou najít zaměstnání. V naší oblasti je vysoká nezaměstnanost, lidé za prací dojíždějí. Jednalo se historicky o zemědělskou oblast, kde se těžko hledá práce s flexibilní možností nastavení pracovní doby.

7. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17 129/0012265

HK: Můžete říct něco více o tsampě a proč bych si jí jako zákazník měla koupit?

Žadatel: Je jednoduchá na spotřebu, dá se zamíchat do jogurtu, je to pražený bio ječmen, celozrnný, s velkou spoustou zdravých složek. A příprava je velmi rychlá. Zaujme lidi, kteří zajímá, co jí, je to výborný produkt, zasytí a je moc dobrá.

HK: Jaká je alternativa?

Žadatel: Přemýšleli jsme o tom, a pravděpodobně kaše... ale není tak zpracovatelná jako tsampa..

HK: Tsampu před vámi někdo vyráběl?

Žadatel: Ano, pan XY, říkal, že na to nemá prostory, kapacitu, aby to dělal ve velkém, jak zamýšlíme my.

HK: Z vašeho FP i v optimistické variantě to nevyplývá nijak pozitivně. Jak plánujete udržitelnost? Není moc počítáno na náklady jako opravy a údržbu

Žadatel: Z našich zkušeností víme, že když si zákazník jednou objedná, objednává opakovaně, chceme cílit nejen na český trh, ale chceme navýšit plán, který je popsáný. Stav, který popisujeme je střízlivý, myslíme a věříme, že to bude ve skutečnosti mnohem lepší. Ke konci projektu budeme ve stavu ekonomické udržitelnosti. A celkově – je to plán, to, co teď předpokládáme na základě současného stavu, kdy to běželo bez podpory soustavné činnosti, marketingu apod.

HK: Co se týče marketingu – produkt není známý, neví se, co si pod tímto produktem představit...

Žadatel: Jistě, prezentovat produkt jen jako mouku, není vhodné. Plánujeme sezení s PR agenturou. Ale zatím, jak jej prezentujeme, ukážeme recepty, vysvětlíme, tak dojde k nákupu.

HK: Jak zvažujete cílovou skupinu a kanál prodeje? Úplně jsme v PP nedohledali. Jaká je vaše obchodní strategie?

Žadatel: Na tom limitním počtu stran je, věříme, popsáno, naznačeno, jak prodej bude probíhat. Jedna velká skupina obchodních partnerů jsou obchody zaměřené na zdravou výživu, bezobalové obchody a počítá se i s oslovením větších řetězců. Plán existuje, neumíme v tuto chvíli říct úplně přesně, jak se to podaří chytit, ale první krok jsou menší obchůdky zaměřené na zdravou výživu.

HK: I co se týče balení, jak jste schopni dodávat? B2B, B2C strategie?

Žadatel: Nyní ¼, ½ a ¾ kg balení a máme předjednanou třeba Hrušku – řetězec obchodů. A plán je jak malé obchody, tak velké řetězce.

HK: Potom ty vedlejší „mouky“...když přijdu do velkého obchodu, jsou tam substituty. Jak máte zmapovanou znalost této mouky zákazníky.

Žadatel: Pravděpodobně, pokud nebudou vědět, co je tsampa, asi po ní nesáhnout. Budeme se snažit spolupracovat s youtubery, bloggery, s lidmi, kteří se zajímají o zdravou výživu, aby se o tom výrobku dozvědělo co nejvíce lidí, bylo s ním seznámeno.



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

HK: Máte představu o tom, kolik to všechno stojí?

Žadatel: Máme. Víme, že jako neziskovka dosáhneme na slevy i třeba 80%, máme lepší vstupní ceny.

HK: Jaký odběr je nyní?

Žadatel: Ted 30 až 40 kg měsíčně. Plus tři bezobalové obchody a pět se zdravou výživou

HK: Když se podívám na maloobchodní cenu, máte představu o velkoobchodní ceně? Zajímá mě, kam jste schopni dojít na základě dohody? Při maximální kapacitě výroby, je zisk pro vás zajímavý, stačí to jako cíl?

Žadatel: Ted' máme 220 Kč/kg, velkoobchod bude méně než 180 Kč/kg. Výrobní náklady jsou 40 Kč, kapacita výroby je 2 tuny, takže to bych vzala v potaz, ale ted' vám asi neřeknu, kolik... Bod zvratu je cca 1,1 tuny, takže do 2 tun je dostatečná rezerva, i kdyby bylo třeba přijmout zaměstnance na nějaký menší úvazek, pořídit nějakou investici.

HK: Zeptala bych se ještě k CS: potřeby CS a jak na ně budete reagovat? Popis CS je v PŽ hodně nedostačující, popis CS není skoro žádný.

Žadatel: Část konkrétních zaměstnanců už známe. Už ted' máme v týmu vystudovanou psychosociální pracovníci. Ted' máme 3 zájemce, 2 lidé se schyzofrenií, pak paní s inv. 3. st. Vědí už, co jsme za organizaci, co děláme, komunikujeme s lidmi a snažíme se pokrýt jejich potřeby. Hlavně tedy toto bude náplní práce té kolegyně. Pro CS je počítáno s 0,5 úvazkem.

8. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012056

HK: Proč další podnik? Proč nežádáte v rámci již existujícího zaměřeného na podobný segment zákazníků? Jak se daří PaThraxu ekonomicky?

Žadatel: Tyčinky jsou pro téměř zcela jinou CS zákazníků. Hodně jsou to turisté. A působí to zdravěji než kapsle. Za vlastní peníze jsme do sociálního podnikání nešli, rozjezd by bylo téměř nemožné zvládnout. Nyní je ve ztrátě, ale to je z toho důvodu, že byly počáteční investice, dávali jsme i další peníze vlastní, neutáhli bychom další rozjezd dalšího produktu. Máme připravených asi 400 tis. Kč na marketing. Chceme vytvářet nejen tyčinky, ale i tvarovky do velkých řetězců. To, co dělá Thrax, je zaměřeno na sportovce (fitness, kulturistika apod.). Každý zákazník bude zadávat na klíč výrobek. Máme několik vlastních značek a několik privátních. V ČR nikdo nevyrobí na zakázku menší množství produktu, v rámci „privátek“. Důležitý je poměr lidské práce, dělá se spousta věcí ručně, k automatizaci dojít částečně muselo, ale stále je velký podíl ruční práce. Takže zakázková výroba se pomalu rozjela.

HK: Asi si nemusíme vysvětlovat, proč o tohoto jdou ti větší pryč. Jakákoliv malovýroba s sebou nese negativa, od kterých se chtěli ti velcí oprostit. Jak je to se zmiňovaným brandem?

Žadatel: Primárně jdeme do vlastního brandu, ale sekundárně počítáme i s tím, že podpoříme jiný brand. Otestováno máme u tyčinek. Já už jsem je vyráběl skrze jiného výrobce, výrobce ale pak zlikvidoval malovýrobu a přešel na velkou. Já jsem se s tím materiálem naučil pracovat, zjistil jsem si, kde nakupovat různé látky, které se do toho dávají, našli jsme si technologii, která by nám to mohla vyrábět s tím, že by zvládla obsloužit CS.

HK: Jakou má trvanlivost jedna tyčinka?

8 měsíců, je to technologie obalu.

HK: Technologie je bohužel málo popsaná. Produkt máte certifikovaný? Takže i trvanlivost je kvalifikovaný odhad?

Žadatel: Produkt nemáme certifikovaný. Ano odhad.



HK: Jaký je váš obchodní model? Máte předjednané odběry, ale s výčtem jmen v podnikatelském plánu nelze pro potřeby hodnocení s jistotou pracovat, o velkých odběratelích tu příliš uvedeno není. Ani nezbytných 50 tis. Kč není jistota, že bude odebráno. Jde i o to, jaké jsou náklady spojené s uvedením na trh.

Žadatel: My už zkušenost máme. Někteří odběratelé už jsou téměř zaručení, známe je, protože už od nás odebírají. Chápu, že chcete záruky. Problém u velkých odběratelů je, že vám nepodepíší, že budou za rok až za dva odebírat nějaké zboží v určitém množství od nás.

HK: Ale nám nejde o předjednané podepsané odběry. Vy máte doložit reálnost vašeho předpokladu, jak vaše přesvědčení zprůhlednit. Můžete váš předpoklad detailněji popsat, podložení vaší představy?

Žadatel: My máme rozjednaných hodně odběratelů, i velkých. Prodáváme přes sociální sítě, jsme napojení na sítě.

9.CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012057

HK: Jak je to s charakterem podniku, opravdu jej zamýšlíte jako tranzitní? Pokud ano, tak kolik osob z CS a v jakých časových intervalech by jím mělo projít, jaké bude jejich další uplatnění? Je podle vás CS 55+ vhodná pro zapojení tímto způsobem?

Žadatel: Ideální by bylo, kdyby tito lidé u nás zůstali, takže počítáme s tím, že když se naučí dovednosti, tak to bereme pozitivně, posuneme je dál, na běžný trh. Bylo by lepší, kdyby zůstali, ale počítáme s jejich odcházením. Takže budeme je motivovat, aby šli dál, aby se zařadili do společnosti, bereme jejich setrvání jako výhodu, nebude to taky za půl rok, ale třeba za rok a půl.

HK: Budete cílit na konkrétní dovednosti, aby mohli odejít k jinému zaměstnavateli?

Žadatel: Chceme je naučit pracovat s kovem, s kovem v okolí pracuje řada firem v okolí. Tento podnik vzniká proto, abychom pomáhali.

HK: Proč to takto chcete dělat, ne jít cestou standardního SP, proč jste zvolili tuto formu?

Žadatel: Já bych rád, aby zůstali. Ale vidím to i v jiném mém podniku, že tomu tak není.

HK: Není jasné, jak myslíte, na jednu stranu se hlásíte k tranzitnosti, ale byl byste rád, kdyby zůstali...

Žadatel: My s tím takto počítáme. Nevím úplně přesně, jak chcete odpovědět na tuto otázku.

HK: Byznys model a reálné ekonomické fungování podniku... Chybí nám tu „příběh“ prodeje, nabídka, jednání s klientem, čas zpracování zakázky. Můžete popsat?

Žadatel: Vyfotí se auto, dá se na nějaký server, ukáže se, co se na tom udělá, kolik hodin času...

HK: Nezpochybujeme, že někdo koupí auto za 2 miliony. Spíš jde o to, jak seženete tyto zákazníky, jak budete komunikovat se zákazníky. Trochu mi tam chybí důvěra v to, že budete schopni zákazníka získat...

Žadatel: Zákazník by se podíval na to, v jakém stavu to auto je, zaplatil by nějakou zálohu, pak v rámci renovace by si dozorovali, jak ta oprava probíhá atd.

HK: Zajímá nás ta technická část vyjednávání. Pro nás je to nečitelné. Nestačí, že to „podepsali“ a proto tu zakázku chtějí.

Žadatel: Jde o to, že zákazník má volné peníze, které chce do veterána investovat. Veteránů je hodně druhů a chtěli by si vybrat. Vědí, že chtějí veterána, ale neví konkrétně jakého. Domluvíme se na průběžném placení částky, plus na začátku uhradí investici a pak doplácí.



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

HK: Je rozdíl mezi tím, co nabízíte a co oni chtějí, ta pravděpodobnost, že se tyto dvě cesty sejdou...

Žadatel: Ty předjednané odběry jsou konkrétní, jen jsme to tam nenapsali. My bychom se při prvním kontaktu domluvili, jaké máte jako zákazník požadavky, a pak na schůzce už dám konkrétní nabídku, jak by to vypadalo. Měli bychom pozjišťováno, kde takové auto je, v jakém stavu, za kolik by to bylo... Samozřejmě existuje i taková poptávka, kterou nejsme schopni uspokojit. Některá auta seženeme třeba za ¼ roku apod. Hodně spolupracujeme s polskou firmou, která dováží auta z Ameriky, takže kontakty v tomto smyslu máme.

10. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012273

HK: Kolika zaměstnancům bude psychosociální pracovník poskytovat podporu? Jaké mají potřeby, v jakých jsou situacích, čemu se budou věnovat především?

Žadatel: Pomáháme s dluhy stávajícím zaměstnancům. Bude pomáhat novým a v případě potřeby i stávajícím, ale větší problémy nemáme.

HK: Proč jste do podnikatelského plánu neuvedl cenové srovnání za konkrétní produkty, se kterými se budete v rámci konkurenčního boje střetávat?

Žadatel: Například u schodů záleží na složitosti schodů, ale cena bude srovnatelná jako o konkurence.

HK: Jak seženete náhradu za designéra s CS v případě fluktuace? Popište, jak náročná je jeho práce, proces výroby.

Žadatel: Je to práce v PC, vytvoří to v PC, přenesení se do stroje, který s daty pracuje. Práce není těžká, naučí se každý. Je to skládačka, je nutné, aby se dobře vybral SW. Záleží samozřejmě na tom, kdo to navrhne, ale po 14 dnech, měsíci je možné, aby zvládl středoškolák. Je to autocadový program pro nábytek.

HK: Jak je to s místní architektkou a designérkou a spoluprací s nimi? Nerozumíme vazbě.

Žadatel: Kdyby se dělaly nějaké složitější věci, musely by se zadat externí firmě.

HK: Takže je to jen jako další možná varianta, ale není zahrnutá do finančního plánu?

Žadatel: Ano. SW na toto je drahý, takže by se to ani nevyplatilo.

HK: Když se díváme do FP na CNC stroj...dokážeme si představit výhody jeho pořízení. Částky, které to přinese ale nejsou příliš vysoké, ba zanedbatelné. Proč jste valnou část dotace naplánoval na tento stroj? Proč to nezajistíte externě?

Žadatel: Jednak by se muselo dost převážet, nejbližší je 30 km od nás a pak jsme se časem chtěli dostat k nějaké sofistikovanější výrobě.

HK: Když se díváme do optimistické verze, tak efektivita toho nákladu je nízká. Technologii využíváte opravdu jen na nějaký dílčí kousek výrobního procesu. Pokud odečteme to, že to budete půjčovat jiným lidem.

Žadatel: Chceme následně dělat i deskové věci, další návaznou výrobu.

11. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0012431

HK: Popište marketingové aktivity ve vazbě na různé segmenty vašich zákazníků.

Žadatel: Měli jsme příležitost k tomu testovat službu. Měli jsme velkorysou podporu od tří agentur, které nám pomohly vybrat správný mkt mix. 35+ a digitální prostředí. Zjistili jsme ale, že tudy cesta nevede. Tedy poté, co jsme vyzkoušeli FB, instagram, web, přepnuli jsme se na face to face mkt. Přes střešní organizace, které se seniory pracují, a tam přímo s klienty těchto služeb. Dále jsme oslovili firmy a potažmo jejich zaměstnance,



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

osoby pečující. A tyto dvě cesty jsou osvědčené. Tedy víme, že není třeba investovat do velkých kampaní.

HK: Kam zasazujete svojí službu v rámci byznysu? Kam umistujete svůj produkt? Služba, benefit nebo nějaká třetí varianta?

Žadatel: Ležíme na úrovni home-care ve zdravotnictví, tzn. doplňujeme péči o blízkého, který za ním dochází, nebo služby hlídání dětí. Sázíme na trend sendvičové generace a ochotu platit jak za hlídání dětí, tak i za toto.

HK: Dlouhodobá udržitelnost – cyklické opakování návštěv...? Jak udržet klienta?

Žadatel: Je to služba na dožití, to je náš cíl. Být dlouhodobým společníkem. Vztah je důvěrný a ideální stav je být s klientem až do posledních chvil. Ne tedy se otočit párkrát, ale několik let.

HK: Kolik potomek schopen zaplatit za rodiče v tomto stavu?

Žadatel: Většinou 4-5 návštěv za měsíc. Tzn. nějakých 1200-1500 Kč za měsíc.

HK: Projekt inovační ukončujete. Jak to vypadá tam v konečné fázi, kolik návštěv měsíčně atd.?

Průzkum za 3 měsíce zpětně 40 hodin návštěv na pracovníka měsíčně. Máme 18 zaměstnanců.

HK: Uvádíte, že jste zjišťovali zájem o zpoplatněnou službu, ale neuvádíte výsledek.

Žadatel: Kampaň V našich očích nestárnou, částka 250 Kč za 90 minut služby, výsledek byl 5 klientů na dlouhodobou smlouvu. 1800 klientů se proklikli na kampaň.

HK: Ale ve FP uvádíte téměř dvojnásobnou částku...

Žadatel: To je ale v době bez podpory. Pokud jednáme s domovy pro seniory, tam je poptávka a zájem větší než u zařízení, která jsou řízená městem, krajem. O tyto klienty spíše přijdeme. Proto primárně jdeme přes rodinného pečujícího vzdělanější, movitější.

HK: Proč jste nedoložili předjednané zakázky?

Žadatel: Máme předjednané smlouvy s klienty, ty podepsané. Předobjednávky s firmami nemáme, nevymysleli jsme, jak toto vyjednat ve chvíli, kdy jsme službu ještě komerčně nespustili.

HK: Co se týče ekonomického principu – při rychlém přepočtu, počítáte v rozpočtu zejména s mzdovými náklady, když vezmeme cash flow, bude to 2 mil. Kč, počítáte s tím, že tržby budou nějakých 600 tis. Kč?

Žadatel: Tak to je riziko, které musíme podstoupit. Kdybychom tomu nevěřili, tak tu žádost nepodáváme. Mysleli jsme si, že po 2 letech budeme dost připraveni na to, službu nabízet už sami. Potřebujeme ještě podporu na vytvoření sítě, aby mohla služba fungovat s marží a udržitelně.

HK: Předchozí projekt – byla tam nějaká část podobná tomuto projektu? Jinými slovy, jak dlouho to běželo v plném běhu?

Žadatel: Poslední 3 měsíce, kdy jsme službu naškálovali do 3 měst. Marketing odzkoušený, to už by byl opravdu jen krůček.

HK: Proč jste k projektu nedoložili evaluační zprávu? Za jak dlouho předpokládáte, že dosáhnete potřebného množství klientů a tedy tržeb?

Žadatel: Tak jak je to v projektu naplánováno. Těch 5 smluv jsme uzavřeli v posledním měsíci.

HK: Jaký byl rozpočet projektu v inovacích?



8 mil. Kč, 80% bylo na mzdové výdaje pracovníků z CS.

12. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0011842

HK: Co se týká výroby, která není úplně typická, můžete nám popsat typický výrobní den, jak probíhá, kdo se na něm podílí atd.

Žadatel: Komplikovaná otázka. Možná začnu popisem technologie. Specializovaná živočišná výroba, ale má to samozřejmě nádech exotična. Centrum té výroby je v odchovnách, kde je na regálových systémech naskládán police, před touto halou je zázemí zaměstnanců a sklad. Na tuto halu navazuje zpracovna, která se skládá z výrobních částí. Na tuto část navazuje sklad finálního produktu. Výrobní proces se skládá z mnoha částí. Můžu popsat na jedné bedně... Budu vycházet z optimistické varianty. Do speciálního substrátu nanosou dospělci vejčka, kdy začíná proces. Substrát se přesune do boxu do výrobní části. Nedochází ke kontaktu mezi dospělci a líhnoucími se brouky. Každý třetí den se rosí, kontrolují. Toto trvá asi 35 dní, záleží na konkrétních podmínkách. Bedna se transportuje do zpracovny. Separace živého hmyzu od jeho trusu a výstelky. Dochází k usmrcení, pak se suší a vkládá se do sušárny. Toto by mělo dělat 4,5 pracovního úvazku, počítáno s dovolenou.

HK: CS máte OZP. Jaké pracovní podmínky pro ně budou vytvořeny a jak to zvládnou?

Žadatel: Všichni, kdo se na tomto projektu podílíme, chováme rekreačně hmyz. Mezi námi byl člověk, který prodělal mozkovou obrnu, který nás přivedl na myšlenku, jak prostor upravit, aby zde mohl pracovat člověk jako je on. Dali jsme na jeho myšlenky, takže jsme upravili prostor úplně jinak než je klasická farma někde v Americe. Prostor tam je rozčleněn bednami, ale jinak. Tento prostor je tak obsluhovatelný širokou škálou lidí s omezenou hybností. Pro jiné druhy postižení – máme upravenou pracovní dobu, tato činnost není nijak striktně vázaná k pracovní době. To je nabídka pro lidi, kteří trpí následnými poškozeními po komplikovaných operacích, zaléčených nádorech, kteří si potřebují daleko častěji odpočinout.

HK: Teplota na tom pracovišti?

Žadatel: V technologii je to 28°, v té další části 21°. Vlhkost prostředí.

HK: Vy máte naplánované pracovníky do různých sektorů, jak zvládnou tyto podmínky?

Žadatel: Všichni zaměstnanci mají zastupitelnost, nejsou jen v kanceláři nebo jen v provozu... Běžný pracovní den bude srovnatelný s chovem brojlerů. Běžný postup je takový, že běžní zaměstnanci si rozdělí na začátku dne pracovní úkoly, den není standardizovaný, což ani u živočišné výroby nelze. Navíc dá se přihlídnout k požadavkům konkrétních pracovníků.

HK: Jak je to s výrobními prostředky. Budete potřebovat nějaký čas na obnovitelnosti?

Žadatel: Nikoliv, budeme pracovat na obnově genetického materiálu z Německa nebo Holandska, 8 týdnů karanténa, pak se naskladní do výrobní části. Musí se hlídat, aby nedošlo ke kontaminaci.

HK: Takže ke kompletní obnově nedochází?

Žadatel: Jakmile se naskladní, chov je uzavřený, množení probíhá uzavřeně, nemůže dojít ke kontaminaci.

HK: Jak je to s obchodem, prodejem mouky? Uvádíte nějaké předjednané zakázky, co jsou finální produkty, jak budou vypadat zakázky, zpracování produkce?

Optimální varianta je následný zpracovatel, potravinářský průmysl. Vypadá to, že se nám podaří velkoodběratele sehnat. Pokud ne, budeme se muset dostat na trh s malými baleními. Nyní se dá koupit přes e-bay, ale je to trh, který funguje spíše na západě než u nás, konzervativců. Druhá varianta je tedy nesrovnatelně náročnější. Ale rysuje se nám varianta první, tedy spolupráce s velkými odběrateli. Dohody jdou nad očekávání dobře.