

Štruktúra Internej analýzy

Charakteristika podniku

Profil spoločnosti Isomax

Názov spoločnosti: ISOMAX SERVICES, s.r.o.

Adresa spoločnosti: Košická 4226/37
Bratislava 821 09

Spoločnosť bola založená zakladateľskou listinou spoločníkmi Richardom Nosaczynskim, Mgr. Ladislavom Eliašom, PhDr. Jánom Onderovom (konateľom) a Jozefom Lapinom. Zápisom do Obchodného registra Okresného súdu Bratislava I pod vložkou 14100/V zo dňa 30.5.2007 sa datuje začiatok podnikateľskej činnosti.

Základom vytvorenia právnych subjektov ISOMAX SERVICES s.r.o. a ISOMAX ING s.r.o. na Slovenskom trhu bol vznik obchodného zmluvného vzťahu medzi vlastníkom patentov Edmondom D. Kreckém a Richardom Nosaczynskim. Spoločnosť ISOMAX predstavuje výhradného distribútora patentov na Slovensku registrovaného patentovým spisom číslo 283333 a 284751.

Hlavným dôvodom založenia spoločnosti bolo využitie nevyužitého trhového segmentu touto technológiu zaoberajúceho sa úspornými stavbami. Ďalšími dôvodmi podnikania v tomto segmente sú viaceré pozitívneho indikátory vývoja ako trendy zvyšovania cien energií, nastúpený trend výstavby takýchto úsporných stavieb, ekonomická situácia na Slovensku, zvyšovanie tlaku na zlepšovanie životného prostredia.

Na riadení spoločnosti Isomax sa podieľajú všetci spoločníci. Pravidelnými stretnutiami a otvorenou komunikáciou sa podieľajú na dôležitých rozhodnutiach firmy. Spoločnosť sa rozhodla preniesť bremeno svojich aktivít na subjekty s patričnými skúsenosťami. Spoločnosť Isomax aktívne spolupracuje so spoločnosťami TOMURA CONSULTING s.r.o. a ENVIROSTAVBY, s.r.o.. Tieto dva subjekty vytvárajú dôležitú súčasť organizačnej schémy činnosti spoločnosti IOSMAX SERVICES s.r.o..

Oblasť činností firmy zahŕňa poskytovanie nasledovných služieb a produktov: distribúciu licencie založenú na registrovaných patentoch, školenie a certifikovanie B2B partnerov (napr.: projektanti, architekti, stavebné firmy), marketingové produkty a databázy, prepájanie zákazníkov(B2C) a partnerov(B2B). Stavebný systém ®ISOMAX na princípe TERRA-SOL založený na viacerých výhodách ako technických tak aj cenových. To pridáva firme viaceré výhody, ktoré môže uplatniť pri etablovaní sa na Slovenskom trhu.

Koncepcia a štruktúra

Nosnou spoločnosťou je Isomax ,ktorá slúži ako rozhodovací aparát, distribuuje a uzatvára licenčné zmluvy , vydáva certifikačné osvedčenie pre obchodných partnerov. Slúži aj ako ISOMAX Autorita na Slovensku.

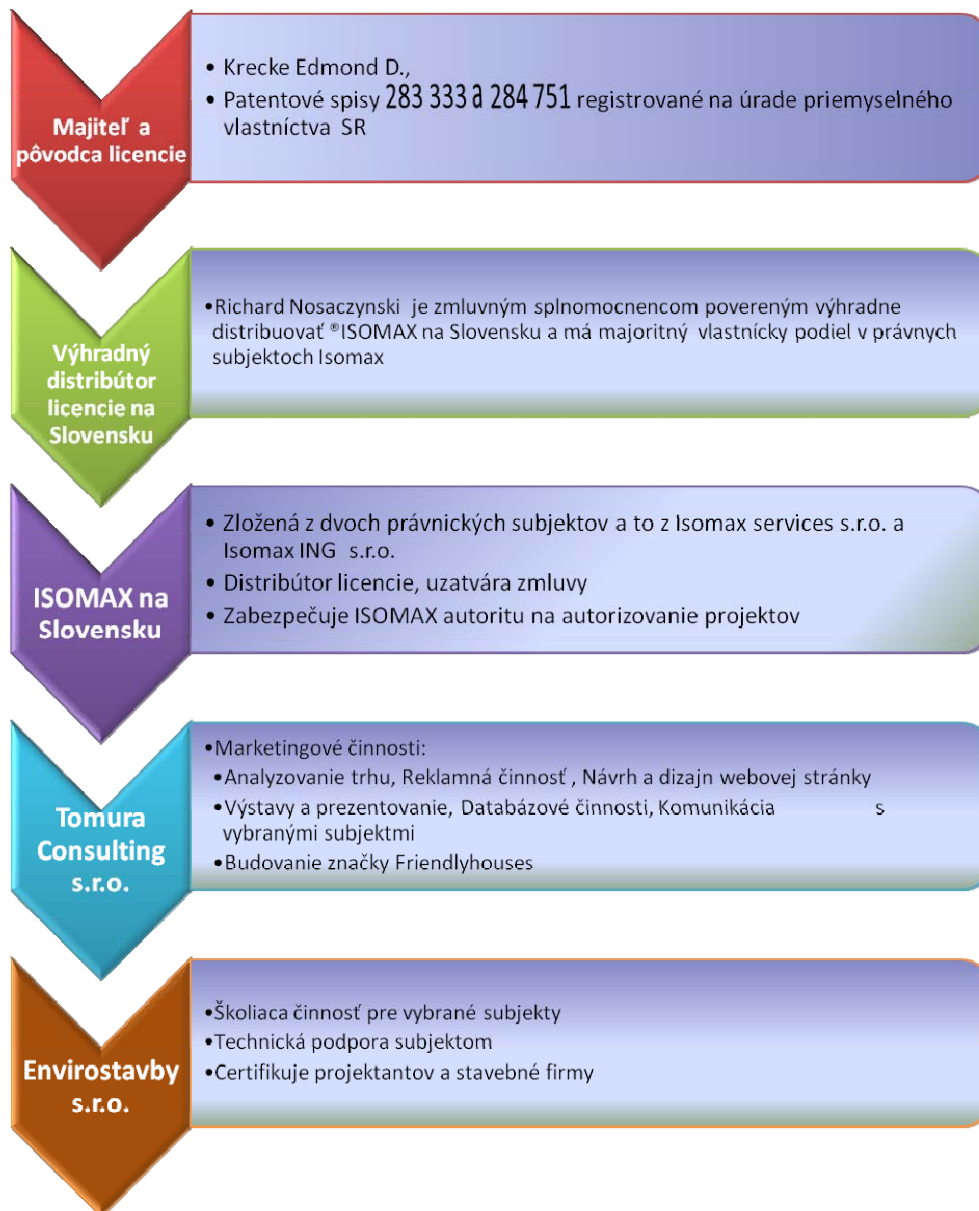
Predstava o koncepcii spoločnosti vzišla z potreby delegovať činnosti medzi jednotlivé spoločnosti ,ktoré disponujú patričnými skúsenosťami. Medzi hlavné partnerské spoločnosti s ktorými sa Isomax rozhodol spolupracovať je Tomura Consulting s.r.o. a Envirostavby s.r.o..

Spoločnosť Tomura Consulting zabezpečuje všetky marketingové aktivity. Medzi prioritné aktivity patrí budovanie značky Friendlyhouses, prieskum trhu, zakladanie a vylepšovanie webovej lokality www.friendlyhouses.sk , spravuje reklamy (bannery na azete, zozname, abcinterier, atlase), analýza vlastných a externých štatistík pozostávajúcich z interných databáz (vlastné informácie získané z registrácii zákazníkov a podnikateľov) a externých (napr.: www.naj.sk), organizovanie podujatí ktoré prezentujú značku a budujú vzťah k technológii ISOMAX (Incheba EXPO Bratislava 1-5.apríl 2008, komunikácia zo registrovaním

zákazníkom a podnikateľmi, vykonáva a doporučuje zásadné rozhodnutia. Pripravuje a predkladá marketingové, finančné a aj funkčné stratégie. Buduje informačný systém ,ktorý zabezpečuje podporu podnikania ako celku.

Ďalšou spoločnosťou je Envirostavby s.r.o., ktorej úlohou je technická podpora samotnej stavebnej technológie ISOMAX. Poskytuje konštrukčné a stavebné podporné riešenia. Predkladá návrhy a odporúčania pre partnerov ako sú architekti, projektanti či stavebné spoločnosti. Služi ako školiace centrum a odporúča certifikáciu a udelenie osvedčení pre sektor B2B.

Organizačná štruktúra činností



Filozofia Spoločnosti

Filozofiou spoločnosti je ponúkať ,distribúovať a spravovať unikátnu úspornú koncepciu budov značky Friendlyhouses pomocou stavebného systému @ISOMAX ,ktoré sa radia medzi “nulové resp. pasívne“ stavby dosahujú extrémne nízke prevádzkové náklady (cca. 0-12 kWh/m²/rok). Spomínanou technológiou poskytovať dlhodobu komfortné podmienky pri dosahovaní zdravšieho prirodzeného prostredia v budovách ako aj mimo ne. Svojimi aktivitami prispievať k vyššej informovanosti ľudí na Slovensku. Vybudovať silnú a zvučnú značku ktorá bude nositeľom spoľahlivosti a pokroku. Ponúkať kvalitu ,ktorá je vo svete už zaužívaná a známa. Prispieť k zlepšeniu bohatstva domácnosti a podnikateľov.

Filozofiou spoločnosti je priniesť výhody pre viaceré skupiny ľudí ako:

Pre koncových zákazníkov: Ponúknuť cenovo najatraktívnejšie ponuky. Pripraviť ľudí myslieť ekonomicky a súčasne ekologicky. Vysvetliť im benefity i jedinečnosť technológie pri zachovaní najatraktívnejších cien.

Pre projektantov: Ponúknuť architektonickú voľnosť pri projektovaní obrovských rozmerov nakoľko rozsah aplikovania budov Friendlyhouses je rozsiahla. Ako jedna z mála ponúka riešenia i pre presklené či v mnohých prípadoch dokonca aj pamiatkovo chránene budovy. Prístup ku skúsenostiam a informáciám získavaných v 67 krajinách sveta , kde je registrovaný a aplikovaný systém Isomax.

Pre stavebníkov: Pre najlepších a najspoľahlivejších prináša novú vlnu dopytu. Tak isto ponúka možnosť zaradiť sa do skupiny podnikateľov s veľkým rastovým potenciálom.

Hlavné ciele firmy

Firma si vytýčila na konci roku 2007 niekoľko časovo orientovaných cieľov medzi krátkodobé (taktické) ciele môžeme označiť:

- Dostať sa do povedomia širokej verejnosti značkou Friendlyhouses pomocou rozsiahlej informačnej kampane na webe, bannerovou reklamou a prostredníctvom absolvovania výstav a podujatí propagačného charakteru (usporadúvať semináre, stretnutia)-splnené.
- Zaujať segmenty potencionálnych obchodných partnerov (Projektanti, Stavebné firmy, Investori) a odbornú verejnosť (odborné fóra, komory stavebných inžinierov, atď.) a to prostredníctvom Direkt mailingu a cielej reklamy

Medzi Strednodobé ciele si firma vytýčila vykryštalizovanie informačného a riadiaceho systému, ktorý by s absolútnou rutinou prepájal B2B a B2C sektor. Získanie stabilnej trhovej pozície na domácom trhu minimálne 10% zo všetkých postavených budov do konca roka 2009. Získanie podpory finančných inštitúcií a zabezpečenie stabilného podporného systému z fondov EU.

Za dlhodobý cieľ si firma vytýčila získanie postavenia lídra v danom odvetví. Taktiež podľa situácie vertikálnej expanzie vo forme výroby komponentov vo vlastnej továrni.

Stratégia spoločnosti

Nepochybne prvým krokom je vytváranie povedomia o prítomnosti rozdielneho unikátneho produktu v oblasti stavebníctva , budovanie značky a imidž Friendlyhouses na Slovensku. Nadväzujúcim krokom je zaškoľovanie a certifikovanie obchodných partnerov. Nakoľko táto technológia poskytuje rozmanité architektonické možnosti je nutné zapojiť do reťazca certifikovaných projektantov i stavebné spoločnosti. A posledným krokom je distribúcia licencií podľa nasledujúceho strategického návrhu.

V súčasnom období sa firma snaží osloviť a predať licencie ,ktoré zahŕňajú know-how a technológie stavebného systému @ISOMAX za využitia princípov @TERRA-SOL. V období do dvoch rokov firma zvažuje predaj licencií aj koncovým zákazníkom kde sa cena bude odvíjať od 1 m² obývanej plochy.

Súčasne paralelne bežiacou marketingovou stratégiou spoločnosti je na základe Franchisingových zmluvných vzťahov budovať predajné cesty medzi spoločnosťou Isomax a frachizérom. Franchizer v súčasnosti predstavuje skupinu investorov a developerov, ktorý majú záujem so spoločnosťou Isomax zarábať. Táto skupina by mala pokrývať realizácie stavieb nárazového ,alebo časového charakteru. Táto skupina by sa radila medzi B2B sektor, čiže v zjednodušenej podobe nákupcov licencie vo veľkom objeme za isté výhody. Týmto partnerom by bolo umožnené nakupovať podľa ich potrieb. Základom stratégie predaja je vytvorenie troch variantov licencií (Streets, Village, Resorts). Tieto typy licenčných produktov ponúkajú investičné rozsahy licencií pohybujúce sa v miliónoch EUR za percentuálnu licenčnú odplatu plus získanie benefitov vo forme získania projektu/ov ,alebo bezplatného zaškolenie a certifikovanie vybraného projektanta.

Pre lepší prehľad prikladám tabuľku so strategickými činnosťami:

Uskutočnené aktivity a stratégia spoločnosti				
Činnosti v danom roku	2007 a predtým	2008	2009	2010
Budovanie organizácie a marketing	Rozhodnutie o podnikaní	Analýza informácií	Získanie predstavy o trhu	Posúdenie možností
	Podpísanie z zmlúv o výhradnej distribúcii	Spracovávanie databáz	Hĺbkové analýzy	vertikálnej integrácie
	Zakladanie právnych subjektov	Korigovanie krátkodob. plánov	Predajné analýzy	Banky a ich programy
	Rozvrhnutie úloh	Prvé kontakty	Finančné analýzy	EU fondy
	Prvotný plán	Nadviazanie spolupráce z bankami a EU fondmi	Korekcie	
		Spolupráca s bankami		
Prezentačné, informačné a reklamné kampane.	2007 a predtým	2008	2009	2010
	Rozhodnutie o kampaniach	Preskupenie reklám	Prehodnocovanie a	Prehodnocovanie a
	Budovanie kampaní	Spustenie nového webu	rozhodovanie o nových	rozhodovanie o nových
	Spustenie webu www.f-h.sk	Účasť na Incheba expo BA '08	reklamných programoch	reklamných programoch
	Spustenie bannerovej reklamy	Prezentačné akcie	Prezentácie uskutočnených stavieb	Prezentačné akcie
			Preskupenie reklám	
Budovanie značky a imidž Friendlhouses	2007 a predtým	2008	2009	2010
	Rozhodnutie o budovaní značky Friendlhouses	Nové reklamné aktivity	Prehodnocovanie a	Prehodnocovanie, korekcie
	Tvorba značky -logá, slogany farby, imidž	Spustenie nového webu	rozhodovanie o nových	
		Účasť na Incheba expo BA '08	reklamných programoch	
		Prezentačné akcie	Prehodnocovanie, korekcie	
Cesty a prepájanie sa s Projektantami a Stavebnými firmami	2007 a predtým	2008	2009	2010
	Hľadanie a voľba ciest	Nadviazanie spolupráce z príslušnými komorami SR	Hodnotenia spolupráce	Hodnotenia spolupráce
	Alternatívne taktické plány	Direkt mail	Stabilizácia zväzkov	Nové programové alternatívy
	Tvorba databázového syst.	Pozvanie na Incheba expo BA	Motivačné programy	
	Registrowane záujemcov	Prvé kontakty, prezentácie a semináre		
Cesty a distribúcia licencie koncovým zákazníkom B2C	2007 a predtým	2008	2009	2010
	Hľadanie a voľba ciest	Nové reklamné aktivity	Analýza B2C spolupráce	Prehodnocovanie spolupráce
	Hľadanie vhodnej distribučnej stratégie	Spustenie nového webu	Ukončovanie spolupráce a orientácia na investorov a developerov	Príp. akcie
	Tvorba databázového syst.	Pozvanie na Incheba expo BA		
	Registrowanie záujemcov	Prvé kontakty, prezentácie a semináre		
Cesty a distribúcia licencie Investorom a Developerom	2007 a predtým	2008	2009	2010
	Hľadanie a voľba ciest	Nové reklamné aktivity	Hodnotenia spolupráce	Hodnotenia spolupráce
	Tvorba produktového portfólia	Spustenie nového webu	Nové programové alternatívy	Korekcie
	Tvorba databázového syst.	Pozvanie na Incheba expo BA		
	Registrowanie záujemcov	Prvé kontakty, prezentácie a semináre		

Značková politika firmy

Ako už bolo spomenuté firma sa snaží budovať značku ktorá bude reprezentovať technológiu a budovať imidž, ktorý bude synonymom kvality a spoľahlivosti. Pre budovanie značky si spoločnosť zvolila logo ,ktoré má svoje špecifické a rýchlo rozoznateľné atribúty a znaky.



Slovo Friendlyhouses v angličtine má prezentovať a reprezentovať domy (resp. stavby) ,ktoré sú priateľské jednak k Vaším peniazom, k Vášmu zdraviu ,ale aj k Nášmu okoliu. Zvolené farby dávajú do povedomia pozorovateľa impulzy ako teplo slnka a zeleň okolia. Dom v strede obrázka reprezentuje samotnú technológiu a jej využívanie.

Úlohy Značky :

- k ľahkej identifikácii a asociácii s konkrétnou technológiou úsporného spôsobu bývania
- k reprezentácii spoločnosti
- so spájania si to s určitým stupňom kultúry
- vynikaniu výhod pred konkurenciou
- vnímaniu hodnoty

Ostatné prvky značky reprezentujúce Friendlyhouses ako slogany ,farebnosť či algoritmus spracovania záujemcov.

Friendlyhouses používa slogany typu: „Bývanie ešte nikdy nebolo také lacné!“ ,alebo „Každodenne sa kúpeme v mori energie, ktorú k nám vysiela Slnko a chodíme po nahromadenej energii Zeme. Stačí len natiahnuť ruku a brať.“.

Prípadne „čo je najdôležitejšie - ani Zem, ani Slnko nám za tento odber nepošlú žiadny účet.“.

Analýza interného prostredia

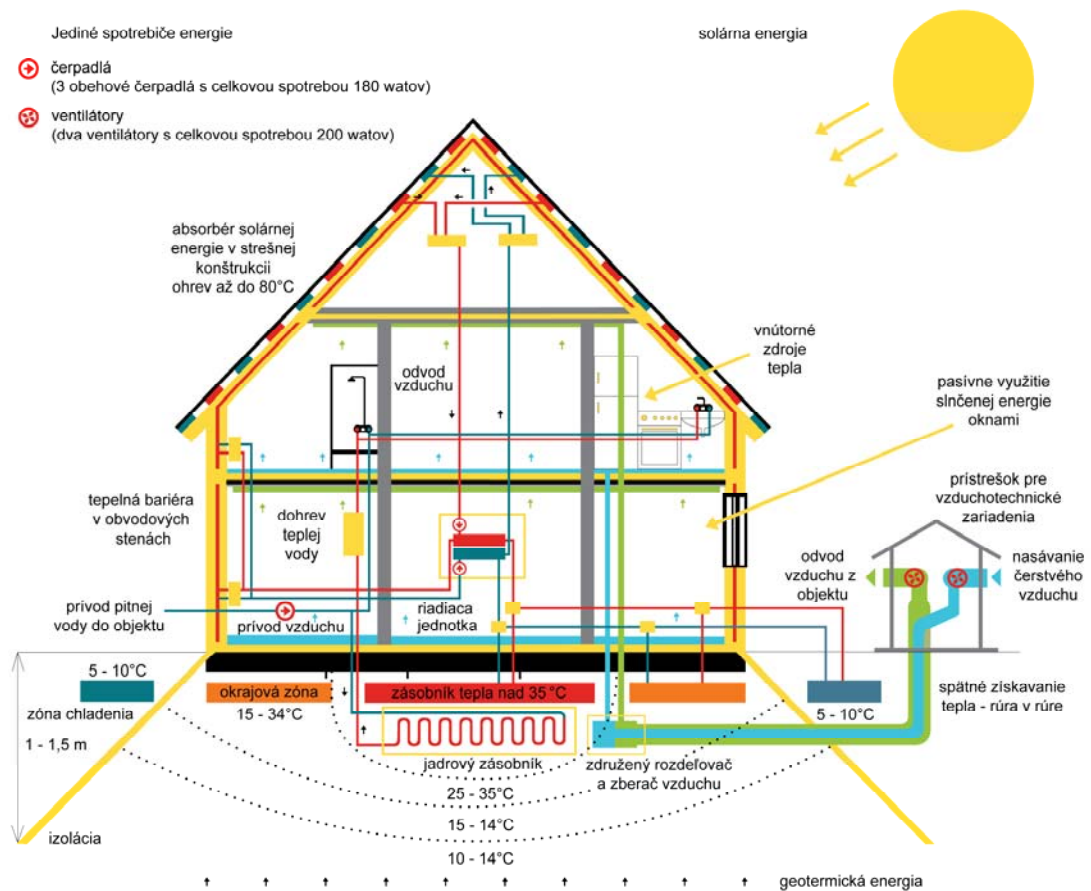
Predstavenie technológie @ISOMAX na princípe využitia @TERRA-SOL jej charakter a parametre

Prvé krôčiky: Na začiatku bol človek a jeho nápad. Pri svojej bádatej činnosti sa luxemburský fyzik a diplomovaný inžinier Edmond D. Krecké rozhodol využiť svoje poznatky i v praxi. Na to aby sa aplikácie stavebného systému @ISOMAX/@TERRA-SOL mohli začať využívať aj na Slovensku ,museli sa absolvovať mnohé predprípravné kroky.

Podstata systému: I v súčasnom období je využiteľnosť alternatívnych energií na nízkej úrovni, prípadne ich vysoká nákladovosť na zaobstaranie (solárne panely) ,alebo ich nestabilnosť v dodávkach energie (veterná energia) nezodpovedá požiadavkám trhu a jeho zvýšeného dopytu. Celá funkčnosť systému @ISOMAX spočíva vo využívaní geotermickej energie TERRA v kombinácii zo získanou energiou našej najbližšej hviezdy slnka SOL.

Princíp fungovania: Stavebný systém je postavený na báze využitia a skombinovania viacerých prvkov s ktorých je možné spomenúť napríklad: tepelne izolované panely so špeciálnymi vlastnosťami, izolačné okná, solárne absorbéry (kolektory), zemný zásobník tepla(zemný register), atď. Tieto jednotlivé prvky zabudované do energetického zariadenia budov ,ktoré využíva princípy: riadené vetranie s rekuperačným systémom tepla, zóny solárneho absorbera, distribúciu tepla pomocou termicky riadenými ventilmi, zóny zemného zásobníka. Samotná podstata fungovania je chránená zákonmi Slovenskej republiky a evidovaná patentovými spismi 283333 a 284751 (viď príloha).

Nakoľko je táto téma technicky náročnejšia a nie je mojim cieľom zachádzať do technických podrobností pre ilustráciu prikladám obrázok z popismi ,ktorý by mal aspoň čiastočne ozrejmiť podstatu stavebnej technológie.



Obr. Princíp fungovania rodinného domu

Charakteristiky a technické parametre:

- energetická náročnosť stavieb @ISOMAX cca. 0-12 kWh/m²/rok na vykurovanie
- súčet všetkých energií použitých primárne (vykurovanie, teplá úžitková voda a elektrická energia) < 120 kWh/m²/rok
- zaradenie "nulové" resp. pasívne stavby
- zabezpečenie chladenia budov bez využitia "klasickkej agresívnej" klimatizácie
- zabezpečenie stáleho prívodu čerstvého vzduchu a rovnomerná teplota vo všetkých vonkajších stenách, čo znamená absenciu kondenzátu či tvorby plesní čiže zdravotne prirodzené prostredie
- rýchlosť výstavby budov oproti "klasickým stavbám" =úspora za prácu
- z hľadiska bezpečnosti steny spĺňajú všetky normy a atestácie
- náklady na výstavbu stavieb systémom ISOMAX® môžu byť vďaka prefabrikácií a unifikácií stavebných komponentov dokonca i mierne nižšie, ako na "klasické domy" postavené konvenčnou výstavbou

Pri akých typoch stavieb je možné Friendlyhouses využiť (rozsah aplikácií):

- rodinné domy ,obytné domy, administratívne budovy, niektoré priemyselné
- murované stavby, presklené budovy a konštrukcie
- novostavby , už stojace budovy
- príp. niektoré pamiatkovo chránené budovy
-

Analýza produktov a dominantné činnosti

Medzi základne typy produktov ktoré spoločnosť ponúka prostredníctvom značky @Friendlyhouses sú produkty licenčného stavebného charakteru.

Produkty pre skupinu Business to Customer (B2C)-

- α) **Basic licencia-** ktorá sa ovíja od metra štvorcového obývanej plochy, zameraná pre koncového “malého“ užívateľa(záujemca o jednu stavbu typu rodinný dom, a.i.)
- β) **Streets licencia-** je to veľkolicencia s najnižšou hodnotou určená investorom, jej celková hodnota predstavuje milión eur. Profit pre Isomax je určená odplatou v percentuálnom vyjadrení. Odplata sa skladá z dvoch častí a to: vstupnej splátky a zvyškovej splátky ,ktorú je možno realizovať do štyroch rokov. Splátku je možno vo vybraných situáciách odložiť za určený poplatok. Bonusom licencie je jeden projekt na rodinný dom v investičnom objeme sto tisíc eur.
- γ) **Village licencia-** je ďalší z radu produktov určených pre lokálnych developerov s investičným zámerom štyri milióny eur . Bonusom licencie sú štyri projekty rodinných domov ,alebo bezplatné vyškolenie a certifikát pre jedného projektanta.
- δ) **Resorts licencia-** umožňuje realizovať rozsiahle stavebné projekty o investičnom rozsahu dvadsať miliónov eur . K licencií developer získa buď bezplatné školenie pre troch projektantov ,alebo osem projektov rodinných domov či prípadnou alternatívou je projekt bytového domu.

Dané produkty sa môžu časom meniť podľa vývoja trhu a jeho okolností.

Ďalšou skupinou sú certifikačné produkty doporučené pre obchodných partnerov @Friendlyhouses

Produkty pre skupinu Business to Business (B2B)-

- 1.) **Školenie projektant-** zahŕňa čiastkové školenia ako: systém ISOMAX, zemný zásobník, rúra v rúre, strecha, steny, regulácia
- 2.) **Certifikát projektant-** zahŕňa vydanie certifikátu a dokumentácie
- 3.) **Školenie staviteľ** (realizátor stavieb Friendlyhouses)-zahŕňa školenia zamerané na výstavbu objektov
- 4.) **Certifikát staviteľa-** zahŕňa vydanie certifikátu, dokumentácie ;nakoľko spoločnosť požaduje plnenie kvalitných výkonov od svojich obchodných partnerov, bude sa aktívne podieľať na dohľade nad realizovanými stavbami značky Friendlyhouses a ďalšími opatreniami bude prispievať k budovaniu dobrého imidžu značky

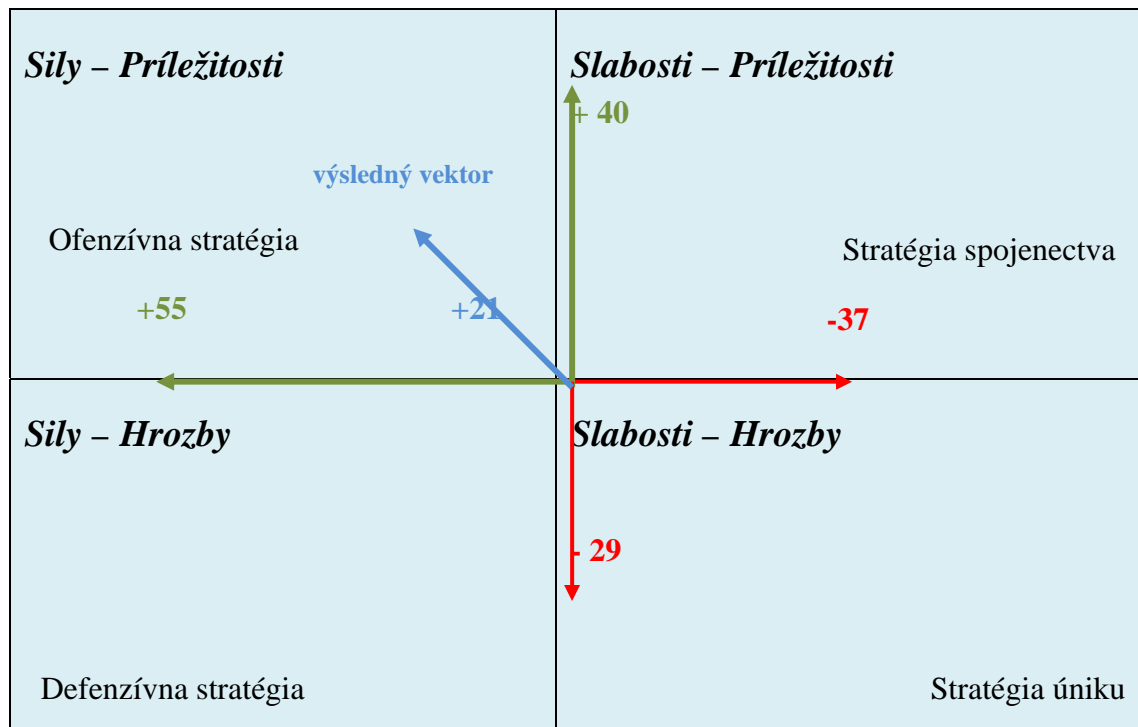
Dominantné činnosti ,ktorými spoločnosť zabezpečuje predaj produktov-

- budovanie značky
- reklamná činnosť
- vytváranie interných databáz potenciálnych zákazníkov, investorov, projektantov, stavebných firiem
- analytické činnosti a tvorba marketingových stratégií
- prepájanie jednotlivých skupín, rozvíjanie spolupráce, koordinačná činnosť
- školiace aktivity a technická pomoc

SWOT analýza spoločnosti-

S – silné stránky	Body	W – slabé stránky	Body
- výhradná distribúcia patentov na Slovensku	10	- málo známa značka Friendlyhouses	8
- cenová výhoda dosahovania pasívnych stavieb (oproti iným úsporným stavbám rovnakého typu)	9	- vysoké vstupy na budovanie značky a imidžu z pohľadu nákladovosti	7
- dobrá úroveň marketingových činností	7	- nevybudovaná partnerská štruktúra	8
- široké pokrytie segmentov trhu, pomocou rozsahu aplikácie technológie	8	- krátkosť pobytu na domácom trhu	5
- minimálne prevádzkové náklady stavieb na vykurovanie/chladenie	7	- nižšia pružnosť (oproti konkurencii)	9
- maximálne šetrná voči životnému prostrediu	7		
- dostatočná úroveň riadenia nákladovosti	7		
Spolu	55	Spolu	37
O – príležitosti	Body	T – hrozby	Body
- trhová medzera	8	- príchod nových konkurentov	10
- Oslovenie slabo pokrytých segmentov sklenených a pamiatkovo chránených budov	8	- zákazník môže odradiť zložitejší proces	10
- stúpajúce ceny energií	6	- obchodný partner sa v budúcnosti môžu správať negatívne ,čo môže kaziť imidž značky	9
- podpora štátu a Európskej únie	6		
- zavádzanie nových technológií	5		
- rast podielu na trhu	4		
- účasť na výstavách a organizovanie odborných seminárov	3		
Spolu	40	Spolu	29

Výsledky modelových stratégií



Výsledkom SWOT analýzy je **stratégia SO - Ofenzívna stratégia**

Ako vidíme z výsledných ukazovateľov v hornej tabuľke vo firme prevažujú silné stránky nad slabými a príležitostí je na Slovenskom trhu viac ako hrozieb. Vzhľadom na tieto pozitíva by sa spoločnosť mala využiť všetky možnosti ktoré sa naskytujú. Výsledkom analytického skúmania pomocou zobrazenia vo SWOT matici by na základe odporúčaní mala byť ofenzívna stratégia z pozície sily.

Súčasnú aktivitu firmy by sa mali orientovať na agresívnu marketingovú stratégiu. Keďže firma už súčasne realizuje niektoré z marketingových aktivít mala by sa zamerať na ich rozvíjanie a efektívne využívanie vynakladaných prostriedkov. Dôležitú rolu prikladám hlavne na efektívne prepojenie marketingových aktivít z konkrétnymi krokmi na vybudovanie fungujúcej štruktúry spolupráce z našimi obchodnými partnermi. Správne načasované kroky by mali etablovať sa na domácom trhu zlepšiť využitie všetkých príležitostí a potenciál, ktorý jej trh ponúka. Firma by nemala váhať pri investovaní do reklamných kampaní a podporných marketingových aktivít. Naopak za veľkú chybu by bolo považované predčasné, alebo v nevhodnom čase ukončenie investícií do komunikácie s potenciálnymi zákazníkmi a partnermi.

Na druhej strane považujem za kľúčové využiť marketingový tlak, ktorý sa vytvorí na uskutočňovanie krokov smerujúcich k realizácii prvých stavieb pod značkou Friendlyhouses. Touto neľahkou úlohou položená základov prvým zákazníkom je poverená partnerská spoločnosť zodpovedná za marketingové aktivity. Prepájanie jednotlivých článkov tak aby

tvorili fungujúci celok je výzvou pre pracovníkov Tomury, ktorý denne dotvárajú tvár celého projektu.

Z konkurenčných predností firma využije tlak na najmenej pokrývaný segment výstavby sklenených a pamiatkovo chránených budov. Firma bude pozorovať vývoj a na vzniknuté konkurenčné reakcie a bude reagovať rôznym adaptačným spôsobom. Každú potenciálnu príležitosť sa firma bude snažiť využiť.

Porovnáme rozdiely medzi "klasickými", inými pasívnymi a Friendlyhouses stavbami.

Pochopiť výzvy stratégiou ofenzívy, je dôležité pre smerovanie podniku. Vhodné zvolenie taktických a strategických krokov prináša ofenzívnej stratégii ten najvyšší úžitok. Je zrejmé, že v podniku prevažujú silné stránky a príležitosti. Tento etablovaný podnik má na Slovensku zaujímavé postavenie z dôvodu rozdielneho ponímania predaja produktov ako drvivá väčšina konkurencie. Ofenzívna stratégia, ktorou by sa firma mala viesť je stratégiou z pozície sily t.j. využiť silu firmy na upevnenie svojho postavenia na trhu a získanie dominantného podielu na trhu, prípadne vertikálnej diverzifikácie v oblasti výroby prefabrikátov a stavebných dielov Isomax

Firma zatiaľ nebude vytvárať tlak na cenotvorbu. Nakoľko sa výstavba samotného domu podľa deklarácie predstaviteľov spoločnosti pohybuje na úrovni klasického domu ba dokonca pomocou prefabrikátov dielov a dotáciami zo štátu či EU je možné dosiahnuť finálne ceny pod touto úrovňou. Poďme sa pre lepšie pochopenie pozrieť na finančný tok peňazí nášho zákazníka. Súčasne pochopíme prečo je rozhodnutie pre Friendlyhouses finančne výhodnejšie a kam prúdia peniaze zákazníka pri jednotlivých typoch stavieb stavbách.

Ďalšia tabuľka je založená na odhadovaných priemerných cenách, ktoré odrážajú súčasnosť cenového vývoja na poli výstavby pasívnych stavieb.

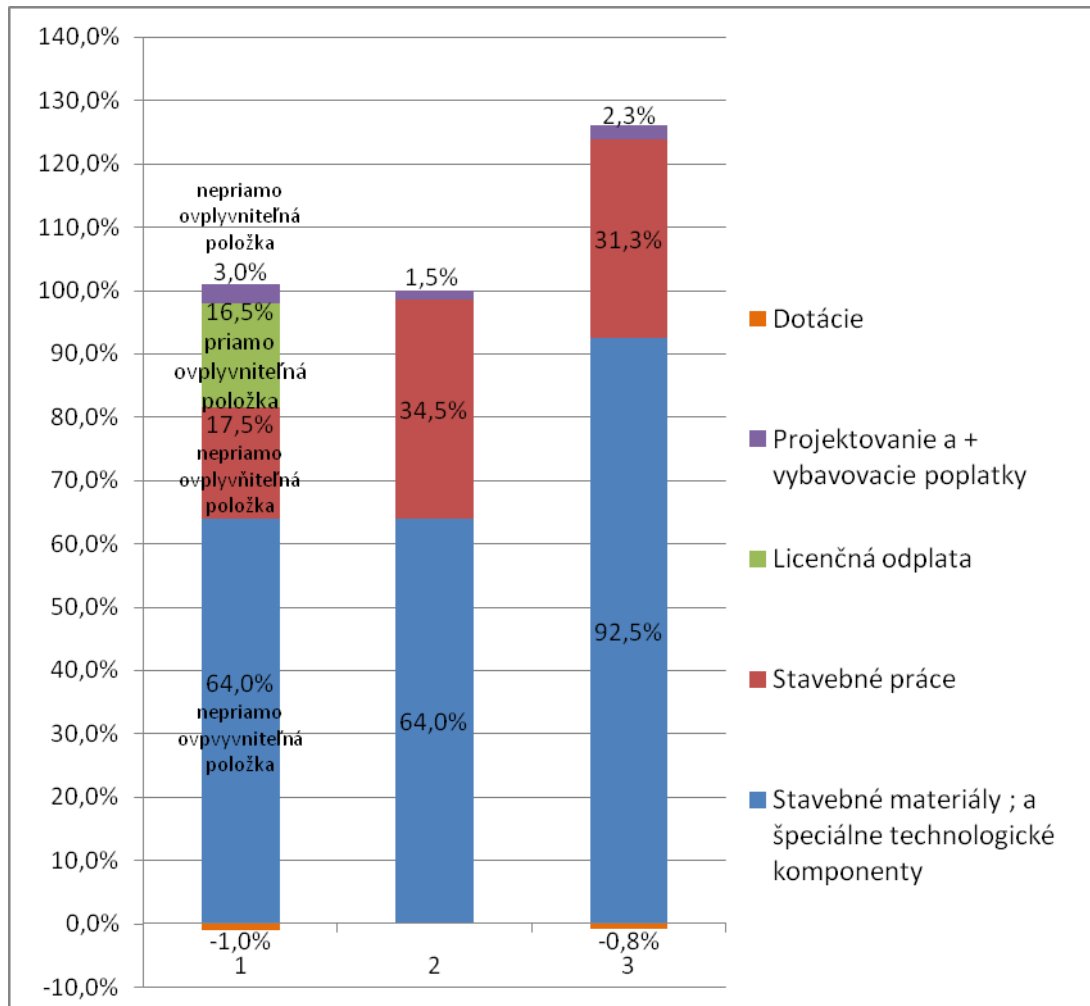
Jednotlivé zložky finančného prúdenia	Skladba cien za Friendlyhouses (pasívne stavby)		Skladba cien za "klasickú stavbu" (neúsporné stavby)		Skladba cien za konkurenčné pasívne stavby	
	[%]	[Sk]	[%]	[Sk]	[%]	[Sk]
Projektovanie a + vybavovacie poplatky	3,0%	120 000 Sk	1,5%	60 000 Sk	2,3%	90 000 Sk
Licenčná odplata	16,5%	660 000 Sk	0,0%	0 Sk	0,0%	0 Sk
Stavebné materiály ; a špeciálne technologické komponenty	64,0%	2 560 000 Sk	64,0%	2 560 000 Sk	92,5%	3 700 000 Sk
Stavebné práce	17,5%	700 000 Sk	34,5%	1 380 000 Sk	31,3%	1 250 000 Sk
Dotácie	-1,0%	-40 000 Sk	0,0%		-0,8%	-40 000 Sk
Celková suma za dom	100%	4 000 000 Sk	100%	4 000 000 Sk	125%	5 000 000 Sk

Obr. Cenové položky jednotlivých typov stavieb tvoriacu konečnú cenu

Ako príklad som zvolil dom na kľúč za štyri milióny korún, ktorý v súčasnosti vie trh ponúknuť. Pri položke projektovanie uvažujeme o novom projekte (nie typizovanom) na požiadavku zákazníka. Licenčná odplata je jednorazový poplatok za použitie patentu reprezentovaný značkou Friendlyhouses na Slovensku. Stavebné materiály/komponenty sú tvorené individuálnymi fyzickými časťami stavby. Stavebné práce sa líšia od spôsobu a typu stavebných komponentov. Nakoľko cena práce rastie v budúcich rokoch nadobudne tento faktor rozhodujúcu úlohu. Preto stavby ktoré sa skladajú z prefabrikovaných, alebo

typizovaných dielov budú ponúkať cenovú výhodu. Dotácie sú udeľované štátom príp. EU za stavby ktoré spĺňajú ekologické a úsporné opatrnia.

Pre lepšiu orientáciu prikladám graf z ktorého je lepšie vidno rozdiel v položkách ,ktoré ovplyvňujú cenotvorbu jednotlivých stavieb.



Graf. Cenové položky jednotlivých typov stavieb tvoriacu konečnú cenu

1. Stavby Friendlyhouses
2. Klasické stavby neúsporného charakteru postavené konvenčným spôsobom
3. Pasívne stavby postavené konkurenciou

Toto je odhadovaný pomer položiek tvoriacich finálnu cenu stavby. Ceny jednotlivých položiek môžeme rozdeliť na položky ktoré vieme priamo ovplyvniť, nepriamo ovplyvniť a vôbec.

Medzi položky ktoré vieme priamo ovplyvniť patrí licenčná odplata.

Naopak položky ako projektovanie, stavebné práce, stavebné materiály a špeciálne technologické materiály vieme ovplyvňovať iba nepriamo. Tieto položky sú v čiastočne v rukách našich obchodných partnerov a my sme dopriali značnú voľnosť našim partnerov v oblasti regulácie cien. Samozrejme aj táto voľnosť má hranice za ktoré firma nepustí. Cenová tvorba nesmie byť nikdy na úkor kvality, bezpečnosti, spoľahlivosti či trvanlivosti stavieb značky Friendlyhouses. Na ochranu dobrého mena a značky bude používať rôzne opatrenia od kontroly kvality práce až po krajné riešenia ako odobratie certifikátu.

Poslednou položkou na ktorú firma nemá žiadny vplyv sú ceny poplatkov súvisiacich so stavebným povolením.

- **Analýza produktov** a **Dominantné činnosti** výhradný distribútor licencie (dovozca a predajca produktov isomax)
 - (aké sú tie produkty/komponenty) či vie firma dodať všetky komponenty, alebo ešte sa to doladuje a to môžem potom využiť do 3tej časti v návrhovej časti
- Analýza výsledkov predaja za minulý rok (pre BCG maticu, zistím rast a trhovú pozíciu)
- GE analýza
- (pridelím váhy, a zistím ktoré činnosti sú najziskovejšie)
- **SWOT analýza**
- **Súčasná stratégia podniku** (ak má?) **Na ktoré segmenty trhu momentálne pôsobí/resp. je schopná osloviť** (stavba domov – čiže rodiny, podnikatelia, atď.; stavba budov- čiže firmy a investori)
- **Finančná analýza podniku** (vyjadrená v percentuálnej podobe)
- **Marketingová stratégia spoločnosti**

Štruktúra Externej analýzy

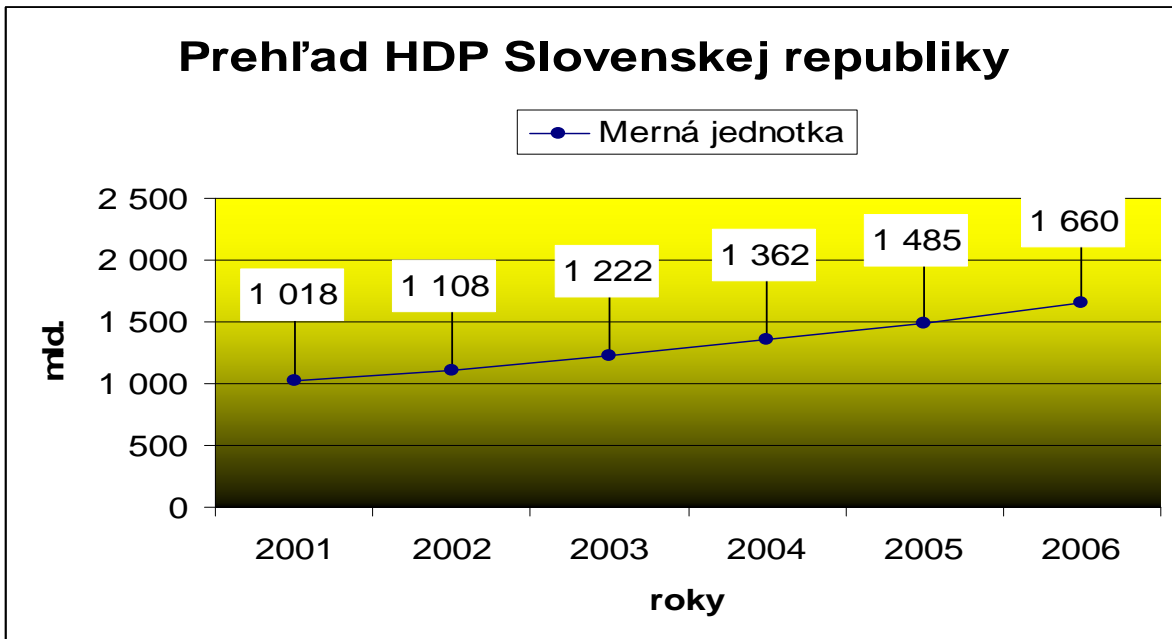
Makroprostredie

Hospodárske faktory

Podľa analytikov Slovenská ekonomika obháji vlnajší rekordný rast. Odhad hrubého domáceho produktu (HDP) za štvrtý štvrtrok 2007 je už známy. Vyhlásil ho Štatistický úrad SR, podľa neho by mal dosiahnuť približne 8,8%. Pravdepodobne HDP dosiahne najrýchlejší celoročný ekonomický rast v histórii samostatnej Slovenskej republiky. Očakáva sa, že za celý rok 2007 bude hospodársky rast na úrovni 8,9% až 9,0%. V porovnaní s rokom 2006, kedy slovenská ekonomika vzrástla o 8,3%. Zdroj: <http://job.server.sk/sk/clanky/detail/1285-ekonomika-slovenska-ekonomika-by-mala-oficialne-prepisa/>

Ukazovateľ	Merná jednotka	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Hrubý domáci produkt	mild. Sk	1 018	1 108	1 222	1 362	1 485	1 660
	Index	108,6	108,8	110,3	111,4	109,1	111,7

Tab.1.: HDP Slovenskej republiky, zdroj ŠÚ SR

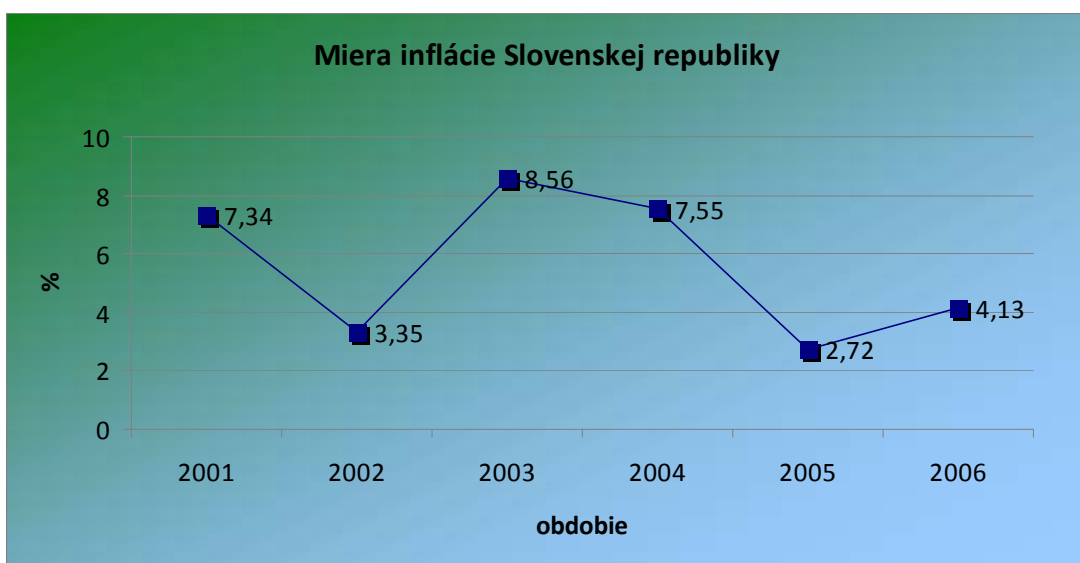


Graf. 1 HDP SR, zdroj ŠÚ SR

Ďalším významným ekonomickým ukazovateľom je miera inflácie. Má vplyv na vývoj cien a úroveň kúpyschopnosti obyvateľstva.

ukazovateľ ↓/obdobie →	2001	2002	2003	2004	2005	2006
miera inflácie %	7,34	3,35	8,56	7,55	2,72	4,13

Tab.2.: Miera inflácie SR, zdroj ŠÚ SR



Graf 2.:Percentuálne vyjadrenie miery inflácie, zdroj ŠÚ SR

Ekonomické ukazovatele prostredia

Slovensko v štatistických číslach					
CENY ¹	Jednotky	2005	2006	Aktuálne obdobie	Prognózy
Spotrebiteľské ceny	%, r/r	4,2	3,4	3,8 (1.08)	2,5 (12.07)
Jadrová inflácia	%, r/r	2,7	4,2	4,1 (1.08)	2,4 (12.07)
Ceny priemyselných výrobcov	%, r/r	7	5,4	2,8 (12.07)	3,0 (12.07)
Ceny poľnohospodárskych výrobkov	%, r/r	-1,3	-2,6	6,0 (12.07)	n
Ceny stavebných prác	%, r/r	3,6	4	4,6 (12.07)	n

TRH PRÁCE A MZDY					
		2005	2006		
Hrubá mesačná mzda	Sk	17 274	18 761	19 514 (3.kv.07)	n
Reálny rast priemernej mzdy	%, r/r	6,3	3,3	4,2 (3.kv.07)	5,5 (2007)
Počet pracujúcich (ESNÚ 95) ²	v tis.	2 084,00	2 131,80	2 167,7 (3.kv.07)	n
Počet nezamestnaných (VZPS)	v tis.	427,5	353,4	297,9 (3.kv.07)	n
Miera nezamestnanosti (VZPS)	%	16,2	13,3	11,2 (3.kv.07)	11,8 (4.kv.07)
Evidovaná miera nezamestnanosti	%	9,4	8	8,0 (1.08)	9,0 (12.07)

VYBRANÉ VÝMENNÉ KURZY ³					
		2006	2007		
Euro	SKK	34,573	33,603	33,665 (1.08)	31,5 (2008)
Americký dolár	SKK	26,246	22,87	22,730 (1.08)	24,0 (2008)
Česká koruna	SKK	1,256	1,263	1,294 (1.08)	1,25 (2006)

TURIZMUS		2005	2006		
Pricestovania	v tis. osôb	29 396	30 592	32 624 (1.-12.07)	n
Vycestovania	v tis. osôb	22 405	22 688	23 837 (1.-12.07)	n

VÝROBA A OBCHOD		2005	2006		
Maloobchodné tržby	%, r/r, s.c.	9,7	8,8	5,1 (12.07)	n
Priemyselná výroba	%, r/r ⁴	3,8	9,9	6,4 (12.07)	n
Stavebná produkcia	%, r/r, s.c.	14,7	14,9	-1,2 (12.07)	n

VEREJNÉ FINANČIE		2006	2007		
Výdavky štátneho rozpočtu	mld. Sk	323,7	345,7	22,0 (1.08)	380,2 (2008) ⁶
Daňové príjmy štátneho rozpočtu	mld. Sk	236,3	258,2	33,2 (1.08)	271,0 (2008) ⁶
Rozpočtové saldo	% HDP	-2	-1,3	7,6 (1.08)	-1,5 (2008) ⁶
Fiškálny deficit (ESA 95)	% HDP	3,31	3,32	3,32 (2005) ⁵	2,2 (2008)

ZAHRANIČNÝ OBCHOD		2005	2006		
Vývoz	mld. Sk	991,6	1 235,00	1 418,4 (1.-12.07)	n
Dovoz	mld. Sk	1 065,90	1 327,10	1 438,1 (1.-12.07)	n
Saldo ZO	% HDP	5,2	5,7	-1,1 (1.-12.07)	2,1 (2007)

NÁRODNÉ HOSPODÁRSTVO		2005	2006		
Nominálny HDP	mld. Sk	1 471,10	1 636,30	482,5 (3.kv.07)	1 800,0 (2007)
Prírastok HDP	%, r/r, s.c.	6	8,3	9,4 (3.kv.07)	7,7 (2007)
Spotreba domácností	%, r/r, s.c.	7,2	6,3	8,3 (3.kv.07)	6,0 (2007)

PENIAZE A PLATOBNÁ BILANCIA		2005	2006		
Rast peňažnej zásoby M3	%, r/r	7,8	15,3	12,3 (11.07)	n
Dvojtýždňová kľúčová sadzba NBS	% p.a. ³	3	4,75	4,25 (1.08)	4,00 (2008)
Trojmesačný BRIBOR	% p.a. ³	3,16	4,82	4,32 (1.08)	4,15 (2008)
Schodok bežného účtu	% HDP	8,6	8,3	-5,0 (1.-10.07)	5,0 (2007)
Prílev priamych zahr. investícií	mld. Sk	59,2	123,8	49,8 (1.- 10.07)	n
r/r – medziročná zmena, b.c. – bežné ceny, s.c. – stále ceny, VZPS – Výberové zisťovanie pracovných síl					
¹ Ročné údaje za december; ² Počet pracujúcich bez slovenských občanov pracujúcich v zahraničí a vrátane cudzích štátnych príslušníkov pracujúcich na Slovensku; ³ Ku koncu príslušného obdobia; ⁴ Údaj očistený o vplyv počtu pracovných dní; ⁵ Odhad Ministerstva financií SR; ⁶ Zákon o štátnom rozpočte ^E Rýchly odhad ŠÚ					

PRAMEN: Štatistický úrad SR, Národná banka Slovenska, Ministerstvo financií SR

(prognózy TREND Analyses, update dec. 2007)

Štát nemá vytvorenú žiadnu normálne fungujúcu koncepciu pre podporu projektov nízkoenergetických domov, či využívania obnoviteľných zdrojov. Táto podpora bola síce deklarovaná vo vládnych programoch a vyhláseniach, ale skutočné kroky sa stále nepodnikli. V štádiu príprav sú aspoň projekty pre obnovu bytového fondu podporujúce low-energy. Rozhýbať sa danému segmentu by pomohol motivačný krok, ktorý by prišiel od štátu. Ďalšou potenciálnou prekážkou je i 100% plynofikácia v SR.

Prekážky pre obnoviteľné zdroje energie (OZE) môžeme rozdeliť do 4 skupín:

Trhové prekážky

1. V systéme výkupných cien vyrobenej elektriny z OZE chýbajú dlhodobé stabilné podmienky.
2. Pre obyvateľstvo neexistujú podporné opatrenia.
3. Na Slovensku nenastane výraznejší rozvoj využívania OZE na výrobu tepla, ak nevzniknú primerané opatrenia a stimuly obyvateľov ku kúpe zariadení využívajúcich OZE.

Technologické prekážky

1. Technologický vývoj zariadení využívajúcich OZE.
2. Závislosť využívania OZE od prírodných podmienok.

Informačné prekážky

1. Informovanosť obyvateľstva o výhodách a nevýhodách OZE nepostačuje.
2. Odborníci sú nedostatočne pripravení pre oblasť OZE.
3. Nedostatočná úprava nových poznatkov v praxi a vzdelávaní
4. V regióne chýbajú koncepcie na využívanie OZE.

Legislatívne prekážky

1. Výkupná cena výrobnej elektriny nemá dlhodobé stabilné podmienky, ktoré ju definujú.
2. V zákone chýba povinnosť vykupovať elektrickú energiu z OZE.
- 3.

K zvýšeniu využívania slnečnej energie by značne napomohla podpora domácnostiam, ktoré už majú, alebo sa chystajú nainštalovať slnečné termické systémy. Predpokladá sa aj podstatne rýchlejší nárast spotreby solárneho tepla v systémoch CZT v bytových domoch občianskej vybavenosti a v priemysle.

MH SR vládou schválilo systém podpory pre OZE (do r. 2011) čerpania zo ŠR SR, a však systém zatiaľ nie je krytý rozpočtom. Systém by mohol začať fungovať, ale až koncom roka 2008. Rozvoj nového hospodárskeho odvetvia výrobcov a dodávateľov technológií v oblasti OZE by mal ekonomický efekt. Štúdia Európskej federácie tepelného využívania slnečnej energie (ESTIF) robila výskum. Výsledky dokázali, že v porovnaní s jadrovou, či fosílnou energetikou vytvorí využívanie energie Slnka viac pracovných príležitostí.

SILNÉ STRÁNKY	SLABÉ STRÁNKY
----------------------	----------------------

Cena tepla sa počas 20-30 ročnej životnosti nezmení	Investičné náklady sú relatívne vysoké
Spotrebiteľ nie je závislý od dodávateľov tepla, ani od rastu cien palív	Oblasti teplôt do 100°C sú systémy najefektívnejšie
Žiadny ekologický vplyv počas celej životnosti	Sú potrebné doplnkové energetické zdroje
Minimálne prevádzkové náklady ; podpora štátu a EU	Inštalácia na pamiatkovo chránených budovách môže byť problém
100% recyklácia použitých konštrukčných materiálov	Spotreba tepla nie je pokrytá v našich podmienkach, max. 9 mesiacov v roku
Účinnosť je relatívne vysoká	
Nie je nevyhnutné zastavovať ďalšie plochy	
Možnosť kombinácie s inými obnoviteľnými zdrojmi	
Veľký potenciál zvýšenia využitia solárneho tepla v oblasti akumulácie a solárneho chladenia	
Energetická amortizácia je krátka	
Technologická zrelosť	

Možnosti financovania

Inštaláciu solárneho zariadenia môžeme financovať z vlastných zdrojov, ale je tu aj niekoľko možností, a to použiť investície grantové a komerčné.

Čo sa týka komerčných investícií, aj keď vďaka úspornej energii v porovnaní s klasickými zdrojmi tepla sú investície návratné, banky zatiaľ na Slovensku nevychádzajú klientom v tejto problematike v ústrety.

Grantové financovanie a podpora štátu je u nás redukovaná na podporu investície zo Štrukturálnych fondov EÚ. O túto podporu, ale nemôžu žiadať fyzické osoby či majitelia rodinných domov. Ďalej tieto projekty podporuje i štátny rozpočet nezávislým Environmentálnym fondom, aj to iba pre verejnoprospešné účely.

Komerčné financovanie – človek so stálym príjmom sa o úver môže uchádzať v akejkoľvek banke na trhu.

Slovenská ekonomika v roku 2008

(prognózy TREND Analyses, update december 2007)	
Indikátor	prognóza
Medziročný rast HDP (% , bežné ceny)	11
Medziročný rast HDP (% , stále ceny)	8
Hodnota HDP (mld. Sk, bežné ceny)	2 054
Rast spotreby domácností (% , stále ceny)	7
Deficit bežného účtu (mld. Sk)	30
podiel na HDP (%)	1,5
Obchodný prebytok (mld. Sk)	20
podiel na HDP (%)	1
Medziročná inflácia (% , HICP, priemer za 4.07 až 3.08)	2,1
Medziročná jadrová inflácia (% , národný CPI, 12.08)	3,3
Medziročný rast cien výrobcov (% , 12.08)	2,5
Fiškálny deficit (% HDP, ESA 95)	2,2
Medziročný rast reálnych miezd (%)	4
Štatistická miera nezamestnanosti (% , 4. kv. 2008)	9,8
Evidovaná miera nezamestnanosti (% , 12.08)	7,4
3-mesačný BRIBOR (koniec roka 2008)	4,15
Priemerný 3-mesačný BRIBOR	4,2
Dvojtýždňová repo sadzba NBS (koniec roka 2008)	4
10-ročné ŠD (výnos do splatnosti, koniec roka 2008)	4,6
Kurz EUR v SKK (koniec roka 2008)	31,5
Priemerný kurz EUR v SKK	32,3
Kurz USD v SKK (koniec roka 2008)	24
Priemerný kurz USD v SKK	23

Politické prostredie

Štátne zriadenie: republika

Hlava štátu: prezident: doc. JUDr. Ivan Gašparovič – od 15.6.2004 vykonáva tento post, volený na 5 rokov

Zákonodarný orgán: Národná rada Slovenskej republiky (NRSR), ktorá má 150 poslancov volených na 4 roky

Hlavné politické strany: SMER, HZDS, SNS

Prírodné faktory

Povrch Slovenskej republiky tvoria časti Panónskej panvy a Karpát. Konkrétne na Slovensku tam patrí Podunajská nížina, Záhorská nížina a Východoslovenská nížina.

Územím východného až stredného Slovenska prechádza hranica kontinentálneho a oceánskeho podnebia. Klímu tak môžeme rozdeliť na 3 zóny:

Nížiny

- **Nížinná podzóna s kontinentálnymi vplyvmi:** Ø ročná teplota: 9°C; Ø teplota najteplejších mesiacov: 20°C; teplota najchladnejšieho mesiaca v priemere -3

Slnčná energia

Slnko je najväčšia hviezda v galaxii. Táto hviezda je vysoko stabilným a vysoko energetickým zdrojom, bez ktorého by sa život na Zemi nezaobišiel.

Množstvo slnčnej energie, ktorá dopadne na Zem je cca 14 000-krát väčšia ako energia, ktorú dokážeme v súčasnosti spotrebovať. Slnko dodáva energiu Zemi vo veľkosti 180 000 TW, pričom ľudstvo dokáže spotrebovať len 13 TW. Ide o zaujímavú možnosť získavania energie. Obmedzenie spočíva len v technologických a ekonomických problémoch.

Slnčná energia dopadne na zemský povrch vo forme slnečných lúčov a hneď sa premieňa na iné formy energie:

- ♦ tepelnú energiu; ohrieva zemský povrch – pôda, voda, vzduch;
- ♦ mechanickú energiu; spôsobuje vzdušné prúdy;
- ♦ chemickú energiu; prebieha fotosyntéza v rastlinách.

Prečo využívať energiu slnka?

Energia, ktorú dokážeme získať zo slnka je prakticky nevyčerpatel'ná a obnovitel'ná. Jej využívanie nezaťažuje dokonca ani budúce generácie. Solárne zariadenia sú v dnešnej dobe na vyspelej technickej úrovni.

Tab. Príklad množstva dopadajúceho slnečného žiarenia na 1 m² pri optimálnom sklone

Kysucké Nové mesto		Komárno	
mesiac	množstvo žiarenia pri optimálnom sklone [Wh / m².deň]	mesiac	množstvo žiarenia pri optimálnom sklone [Wh / m².deň]
január	1442	január	1476
február	2263	február	2368
marec	3246	marec	3507
apríl	4156	apríl	4777
máj	4715	máj	5318
jún	4662	jún	5586
júl	5059	júl	5930
august	4519	august	5331
september	3657	september	4542
október	2926	október	3250
november	1563	november	1751
december	1066	december	1107
celoročný priemer	3278	celoročný priemer	3752
<i>Rozdiel 13%</i>			

Zdroj: www.slnečnaenergia.sk

Na využívanie slnečnej energie nijak rozdielne nevlýva daný región Slovenska. Dá sa povedať, že slnečná energia sa dá na celom území využívať pomerne rovnako. Najviac slnečných lúčov, však dopadne na juh Slovenska a najmenej na Oravu a Kysuce. Rozdiel medzi najteplejšou a najchladnejšou oblasťou, týkajúcej sa množstva energie je len 13%.

Slovensko patrí k štátom s vyhovujúcou polohou, ktorá disponuje s rôznymi obnovitel'nými energetickými zdrojmi.

Tab. Obnoviteľné zdroje SR v TJ

Zdroj	Technický dostupný potenciál	Súčasnú využívanie	Dostupný potenciál	Ekonomický potenciál	Trhový potenciál
<i>geotermálna energia</i>	22 680	1 224	21 456	8 424	4 355
<i>veterná energia</i>	2 178	0	2 178	505	150
<i>slnečná energia</i>	18 720	25	2 178	4 460	1 270
<i>malé vodné elektrárne</i>	3 722	727	2 995	749	299
<i>biomasa</i>	40 453	12 683	27 770	11 868	2 932

Legislatívne prostredie

Slovenská republika sa zaviazala v oblasti energetiky v Programovom vyhlásení vlády na obdobie 2006-2010, že zabezpečí podmienky pre vyššie využívanie obnoviteľných zdrojov energie (OZE) pri výrobe elektriny a tepla, i využívanie biopalív v doprave. Vláda SR sa okrem iného zaväzuje, že prichystá pravidlá na motiváciu pre využívanie obnoviteľných zdrojov energií a získanie podpory z fondov EÚ v týchto oblastiach.

Stanoviť ciele na roky 2010 a 2015 a zrealizovať opatrenia, zvýši súčasne 4% podiel obnoviteľných zdrojov energie na celkovej spotrebe energie. Touto problematikou sa zaoberá Slovenská republika i v pripravovanom materiáli tzv. : Stratégia energetickej bezpečnosti, ktorá predpokladá vývoj až do roku 2030.

Problém energetiky v EÚ – Európa čelí 3 výzvam, týkajúcich sa energetiky:

- a) vplyv energetického priemyslu na životné prostredie,
- b) stabilita v zásobovaní,
- c) zvyšovanie zamestnanosti a konkurencieschopnosti.

Hlavnou problematikou, ktorú chce Rada EÚ riešiť je Európska energetická politika. V roku 2005, kedy sa konalo neformálne stretnutie lídrov únie v Londýne, vtedajší britský premiér Tony Blair navrhol spoločne postupovať v riešení energetickej politiky.

Nasledovne v marci roku 2007 vydala Európska komisia tzv. Zelenú knihu pre udržateľnú energetickú politiku v Európe. Energetická politika EÚ musí byť jednotnejšia a je nevyhnutné, aby sa jednotlivé štáty rešpektovali a tiež, aby sa rešpektovali záujmy EÚ.

Pri tvorbe environmentálneho energetického priemyslu čelí EÚ týmto výzvam:

- klimatické zmeny,
- slabý pokrok v prijímaní Kjotského protokolu,
- obnoviteľným zdrojom sa kladie nedostatok pozornosti,
- na európskej úrovni chýba podpora obnoviteľných zdrojov,
- narastajúci podiel fosílnych palív v energetickom priemysle.

Napriek zvyšujúcim sa cenám energie k rozvoju zamestnanosti a konkurencieschopnosti môže dopomôcť rozvoj vnútorného energetického trhu, zabezpečenie konkurencieschopnosti európskych energetických spoločností na globálnom trhu, investovanie do výskumu nových technológií...

Legislatíva

Slovensko

Hospodárenie s energiou v budovách

Keď SR prijala zákon č. 555/2005 Z. z. o energetickej hospodárnosti budov 8. novembra 2005 v Národnej rade SR splnila Slovenská republika ako členský štát EÚ prvú požiadavku, vyplývajúcu z rovnomernej Smernice 2002/91/ES, mať schválený právny predpis s účinnosťou do 4.1.2006. Zákon č. 555/2005 Z. z. sa stal účinný 1.1.2006, ale súbežne Slovensko využilo možnosť odložiť energetickú certifikáciu k 1.1.2008 pre nedostatok kvalifikovaných ľudí v tejto oblasti.

O štátnu podporu resp. o podporu z eurofondov sa budú môcť uchádzať pri rekonštrukciách len budovy, ktoré budú mať vypracovaný energetický certifikát.

Energetická certifikácia – ide o základnú požiadavku smernice č. 2002/91ES Európskeho parlamentu a Rady zo dňa 16.12.2002 o energetickej hospodárnosti budov.

Túto povinnosť energetickej certifikácie budovy je od 1.1.2008 povinnosťou vlastníka budovy vždy pri dokončení budovy (existujúcej po značnej obnove alebo novej), pri predaji, alebo prenájme.

Certifikácia budovy triedi do energetických tried A až G (viď. obr. na prac. ploche ...). Energetickú triedu určuje číselné rozpätie, ktoré je súčtom číselných ukazovateľov z rôznych miest a spôsobov spotreby energie v budove. Základom energetickej certifikácie je výpočet a kategorizácia budov.

Minimálne požiadavky musia spĺňať:

- nové budovy,
- existujúce budovy po významnej obnove, ak je to technicky, funkčne a ekonomicky možné,
- rodinné domy,
- bytové domy,
- administratívne budovy,
- budovy nemocníc,
- budovy hotelov a reštaurácií,
- športové haly a iné budovy na šport,
- budovy na veľkoobchodné a maloobchodné služby,
- ostatné nevýrobné budovy spotrebujúce energiu.

Tieto požiadavky sa nevzťahujú na:

- budovy a pamätníky chránené z dôvodu architektonickej alebo historickej hodnoty alebo ako súčasť charakteristického prostredia, pri ktorých by dodržanie požiadaviek na energetickú hospodárnosť budov neprijateľne zmenilo ich charakter alebo vzhľad,
- kostoly a iné budovy používané ako miesta bohoslužby alebo na náboženské podujatia,
- dočasné budovy s plánovaným časom užívania kratším ako dva roky,
- priemyselné stavby, dielne a nebytové poľnohospodárske budovy s nízkou spotrebou energie,
- bytové domy, ktoré sú určené na užívanie menej než štyri mesiace v roku
- samostatne stojace budovy, ktorých úžitková plocha je $< 50 \text{ m}^2$,
- budovy postavené pred rokom 1974.

Súčasťou každého projektu stavby musí byť k stavebnému povoleniu alebo zmene vypracovaný podľa zákona energetický posudok, ktorý obsahuje ekonomické možnosti využitia alternatívnych a obnoviteľných zdrojov energie.

Obsah energetického certifikátu podrobne vysvetľuje vyhláška a platnosť nemôže presiahnuť 10 rokov. Vlastník budovy je povinný si tento certifikát uchovať a pri predaji odovzdať novému vlastníkovi, pri prenájme odovzdať prenajímateľovi kópiu.

119/2006 - [Vyhláška MVRR SR zo 16. februára 2006, č. 119/2006, ktorou sa mení a dopĺňa vyhláška MVRR SR č. 158/2004 Z. z., ktorou sa ustanovujú skupiny stavebných výrobkov s určenými systémami preukazovania zhody a podrobnosti o používaní značiek zhody. \(účinnosť od 15. marca 2006\)](#)

555/2005 - [Zákon 555/2005 z 8. novembra 2005 o energetickej hospodárnosti budov a o zmene a doplnení niektorých zákonov](#)

- ustanovuje opatrenia pre zlepšenie energetickej hospodárnosti budov, tak, aby bolo zabezpečené optimálne vnútorné prostredie a s cieľom znížiť emisie oxidu uhličitého z prevádzky budov a pôsobnosti orgánov verejnej správy.

1/2004 - [Metodický pokyn MVRR SR č. 1/2004 o Triedniku stavebných prác](#)

- ide o jednotnú formu základných informačných systémov o výstavbe a formu pre usporiadanie ich databáz

- vychádza z prílohy Nariadenia Komisie (ES) č. 204/2002 o štatistickej klasifikácii produkcie podľa činností v Európskom spoločenstve vyhlasujúcej klasifikáciu stavebných prác za záväznú pre členské štáty Európskej únie a na základe vyhlášky Štatistického úradu Slovenskej republiky č. 632/2002 Z. z., ktorou sa vydáva štatistická klasifikácia produkcie v znení neskorších predpisov vydanaj na základe zákona č. 540/2001 Z. z. o štátnej štatistike.

10/2004 - [Smernica Ministerstva výstavby a regionálneho rozvoja Slovenskej republiky č. 10/2004 o vykonávaní dozoru nad preukazovaním zhody a nad technickým osvedčovaním podľa § 17 ods. 1, písm. d\) zákona č. 90/1998 Z. z. o stavebných výrobkoch v znení neskorších predpisov \(ďalej len „zákon“\).](#)

608/2003 - [Zákon č. 608/2003 Z.z. - Stavebný zákon](#) z 3. decembra 2003

- zákon o štátnej správe (MVRR SR, krajský stavebný úrad, obec v rozsahu ustanovenom osobitnými predpismi, Slovenská stavebná inšpekcia v rozsahu ustanovenom osobitným predpisom) pre územné plánovanie, stavebný poriadok a bývanie a o zmene a doplnení zákona č. 50/1976 Zb. o územnom plánovaní a stavebnom poriadku (stavebný zákon) v znení neskorších predpisov

2002/91/ES - [Smernica č. 2002/91/ES Európskeho parlamentu a rady zo 16. decembra 2002 o energetickej hospodárnosti budov](#)

90/1998 - [Zákon č. 90/1998 Z. z. o stavebných výrobkoch v znení neskorších predpisov](#)

- týmto zákonom sa preberá akt Európskych spoločenstiev a Európskej únie.

- upravuje podmienky, ktoré je potrebné splniť pri uvádzaní daného výrobku na trvalé zabudovanie do stavby na trh

Regionálny rozvoj

503/2001 - [Zákon č. 503/2001 Z.z. o podpore regionálneho rozvoja so zapracovanou novelou \(zákon č. 351/2004 Z.z.\)](#)

MŽP

Slovensko:

Zoznam všeobecne záväzných právnych predpisov so zameraním na starostlivosť o životné prostredie a niektorých súvisiacich predpisov (uverejnené v Z. z. k 31.1.2008)

Právna úprava obchodovania s emisnými kvótami

117/2007 - Zákon, ktorý sa mení a dopĺňa zákon č. 572/2004 Z. z. o obchodovaní s emisnými kvótami a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení zákona č. 733/2004 Z. z.

711/2004 - Vyhláška Ministerstva životného prostredia Slovenskej republiky č. 711/2004 Z.z., ktorou sa vykonávajú niektoré ustanovenia zákona o obchodovaní s emisnými kvótami a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

131/2006 - Vyhláška Ministerstva životného prostredia Slovenskej republiky č. 131/2006 Z.z., ktorou sa ustanovujú národné emisné stropy a celkové množstvo kvót znečisťujúcich látok

50/1976 - Zákon č. 50/1976 Zb. o územnom plánovaní a stavebnom poriadku (stavebný zákon) v znení neskorších predpisov.

203/2007 - Zákon, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 478/2002 Z. z. o ochrane ovzdušia a ktorým sa dopĺňa zákon č. 401/1998 Z. z. o poplatkoch za znečisťovanie ovzdušia v znení

704/2002 - Vyhláška Ministerstva životného prostredia Slovenskej republiky č. 704/2002 Z. z., ktorou sa ustanovujú technické požiadavky a všeobecné podmienky prevádzkovania zariadení používaných na skladovanie, plnenie a prepravu benzínu.

351/2007 - Vyhláška MŽP SR, ktorou sa mení a dopĺňa vyhláška MŽP SR č. 705/2002 Z. z. o kvalite ovzdušia

60/2003 - Vyhláška Ministerstva životného prostredia Slovenskej republiky č. 60/2003 Z.z., ktorou sa ustanovujú národné emisné stropy a emisné kvóty

Poznámka: Vyhláška bude platiť len do 31.12.2006 (Pozri Čl. VI. zákona č. 572/2004 Z.z.).

706/2002 - Vyhláška Ministerstva životného prostredia Slovenskej republiky č. 706/2002 Z. z. o zdrojoch znečisťovania, o emisných limitoch, o technických požiadavkách a

všeobecných podmienkach prevádzkovania, o zozname znečisťujúcich látok, o kategorizácií zdrojov znečisťovania ovzdušia a o požiadavkách zabezpečenia rozptylu emisií znečisťujúcich látok v znení vyhlášky č. 410/2003 Z. z., vyhlášky č. 260/2005 Z. z. a vyhlášky č. 575/2005 Z.z.

202/2003 - Vyhláška Ministerstva životného prostredia Slovenskej republiky č. 202/2003 Z.z., ktorou sa ustanovujú podrobnosti o odbornom posudzovaní a o oprávnení na meranie emisií a kvality ovzdušia.

408/2003 - Vyhláška Ministerstva životného prostredia Slovenskej republiky č.408/2003 Z.z., o monitorovaní emisií a kvality ovzdušia

132/2006 - Vyhláška MŽP SR, ktorou sa mení a dopĺňa vyhláška MŽP SR č. 409/2003 Z. z., ktorou sa ustanovujú emisné limity, technické požiadavky a všeobecné podmienky prevádzkovania zdrojov a ich zariadení, v ktorých sa používajú organické rozpúšťadlá

Poznámka: Redakčné oznámenie o oprave chýb vo vyhláške MŽP SR č. 409/2003 Z.z.

(Uverejnené v čiastke č. 191/2003). Oprava sa týka § 7 ods. 2 a Prílohy č. 2 bod 1.

Poznámka: Redakčné oznámenie o oprave chýb vo vyhláške MŽP SR č. 132/2006 Z.z.

(Uverejnené v čiastke č. 83/2006). Oprava sa týka Čl. II. – účinnosť)

51/2004 -Vyhláška Ministerstva životného prostredia Slovenskej republiky č. 51/2004 Z. z., ktorou sa ustanovuje obsah programu znižovania emisií, obsah údajov a spôsob informovania verejnosti

Európska únia

Opatrenia, ktoré pre zvýšenie energetickej efektívnosti prijala EÚ:

r. 2002 – Smernica o energetických vlastnostiach budov.

r. 2004 – Smernica pre podporu kombinovanej výroby tepla a elektrickej energie.

r. 2005 – Smernica o ekodizajne – zvýšenie efektívnosti domácich prístrojov, ako chladničky, sušiče vlasov a pod.

r. 2006 – Smernica o energetickej efektívnosti koncového využívania a energetických službách – týka sa dodávok a distribúcie elektrickej energie, plynu, tepla a palív do domácností, dopravy a priemyselných spotrebiteľov

Ostatné opatrenia EÚ – požiadavka energetickej efektívnosti pre bojlerov a chladničky, požiadavky na označovanie výrobkov pre pece, chladničky, klimatizáciu, označovanie kancelárskeho vybavovania (Energy Star), smernica o zdaňovaní energetických produktov a elektrickej energie

Ekonomické a hosp. prostredie (rozsah 2 strany)

Politické prostredie (rozsah 1 strana)

Legislatívne prostredie (rozsah 3 strany)

Prírodné f. a Sociálne f. (rozsah 1 strana)

Atraktívnosť trhu- (váhy?)

-vývoj výstavby za uplynulé roky (už som charakterizoval v odvetví), pomer úsporných stavieb, trend, predpokladaný rast trhu+ želaný vývoj, reklamné prostredie

Analýza vonkajšieho prostredia

Konkurencia- porterov model 5 síl, váhy , dotazník, ceny konkurencie,

Analýza trhovej pozície v rámci konkurenčného prostredia.

Sledovanie konkurencie v silných a vyspelých firmách došlo tak ďaleko ,že za konkurenciu sa považuje každý iný produkt či služba bez ohľadu na príbuznosť ,alebo podobnosť ktorou môže byť ohrozená kúpa nášho výrobku/služby. Aby sme správne pochopili koho budeme považovať za konkurenciu a koho nie je dôležité poznať parametre podľa ktorých budeme triediť produkty a technológie najviac sa približujúcim našej.

Za priamu konkurenciu budeme považovať najmä úsporné stavby(pomenovanie úsporne stavby je subjektívnym pomenovaním určitých kategórii domov autora diplomovej práce) ktoré budú spĺňať nasledovne parametre:

Kategória nízkoenergetické domy (NED)- spotreba energie na vykurovanie je 30-50 kWh/m²/rok obytnej plochy, špeciálna izolácia stien a okná z vysokou tesnosťou, riadené vetranie čiže rekuperácia, využívanie solárnej energie(slnéčné kolektory, fotovoltaické články), využívanie alternatívnych zdrojov tepla/chladu (tepelné čerpadlo, zemný register/zásobník, termo vrty, atď.), úsporné elektrické spotrebiče.

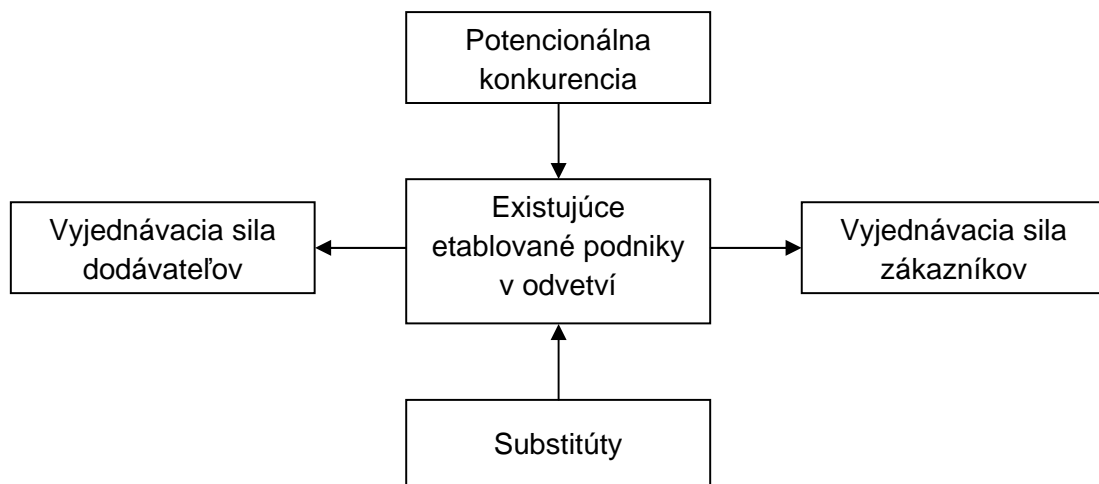
Kategória trojlitrový dom- spotreba energie na vykurovanie je 15-30 kWh/m²/rok ,ktorá sa rovná využitiu 3 litrov ľahkého vykurovacieho vykurovacieho oleja, pri využití kvalitnejších izolujúcich materiálov.

Kategória energeticky pasívny dom (EPD)- spotreba energie na vykurovanie je 5-15 kWh/m²/rok, a dokopy pri všetkých v dome využívaných systémoch (vykurovanie, výroba teplej úžitkovej vody a ostatných elektrických spotrebičov) nesmie spotreba energie presiahnuť 120 kWh/m², využitie dokonale tesného obvodového plášťa overovaného Blower door testom, zabezpečenie výbornej kvality ovzdušia pri odstránení prievanu rekuperáciou, bez využitia konvenčných vykurovacích ,alebo klimatizačných systémov.

Kategória nulových resp. plusových domov- spotreba energie 0 kWh/m²/rok , pri plusových dokonca dom odovzdáva svoju prebytočne vyrobenú energiu do komunity v okolí, pre nákladnosť sa táto kategória stavieb nachádza na hranici zavádzania a vývoja. Vzhľadom na to ,že výstavba je voľbou princípov ,technologických postupov a zariadení tak existuje mnoho variácií ako dosiahnuť realizovanie stavieb z požadovanými parametrami.

Za nepriamu konkurenciu môžeme v súčasnosti považovať všetky konvenčné typy stavieb ktoré dnešný trh ponúka. Percentuálne vyjadrenie zrealizovaných úsporných stavieb sa dnes pohybuje na úrovni do 4%. Je paradoxom ,že medzi veľkú hrozbu v oblasti konkurencie sa považujú spoločnosti ponúkajúce konvenčnejšie typy stavieb. Preto je pre firmy ponúkajúce tieto úsporné alternatívy kľúčovým atribútom informovanosť zákazníkov a ich „vzdelávanie“ ,ktoré bude slúžiť na prelomenie nedôvery pri týchto nových v okolitých krajinách už úspešne fungujúcich stavebných projektov.

Jedným z najlepších analytických nástrojov je na identifikovanie konkurenčného postavenia je **Porterov model piatich síl**, ktorý opisuje jednotlivé pôsobenie síl na náš podnik v odvetví.



Porterov diamant

Etablovaná konkurencia na domácom trhu

Na súčasnom trhu sa stretáme s etablovanou konkurenciou ,ktorej trhový podiel z úsporných stavieb dosahuje maximálne 4 % zo všetkých stavieb aj energetický menej úsporne stavby (nad 50 kWh/m²/rok za vykurovanie) . Táto etablovaná konkurencia sa skladá aj z firiem ktoré pôsobili na slovenskom trhu a prispôsobujú sa nastupujúcemu trendu úsporných stavieb.

Svojou silu založenú na rozsiahlych skúsenostiach zo zákazníkov, širokou databázou projektov a imidžom značky postupne pretavujú do získavania lepších pozícií. Sledujú trendy a pozvoľne sa prispôsobujú požiadavkám trhu.

Príkladom môžu byť buď projekčné spoločnosti ako Prodom spol. s.r.o. ,alebo Euroline SLOVAKIA s.r.o.. Tieto spoločnosti sa potykajú s problémami ako slabá podpora štátu, nedostatočná koordinácia medzi Informačným systémami- projektovaním- stavebnými spoločnosťami -finančnými inštitúciami, vysoké vstupné náklady z pohľadu zákazníka.

Ďalšiu skupinu tvoria etablovaní výhradní distribútori (značiek/patentov) špeciálnych zariadení a stavebných materiálov tvoriacich základy nízkoenergetických a pasívnych stavieb. Príkladom sú dovozcovia zariadení napríklad BUDERUS Vykurovacia technika spol. s r.o., Fontes, s.r.o., MASTER THERM SK s.r.o., alebo Viessmann, s.r.o.. Do tej istej kategórie radíme aj spoločnosti distribuujúce ,alebo vyrábajúce steny a obvodové stavebné komponenty spadajúce do kategórie vysoko izolačných komponentov ako značka Isover od Saint-Gobain Construction Products, s.r.o..

Následnú skupinu tvoria realizátori stavieb. Silné stavebné firmy v konkurenčnom reťazci zvyšujú konkurenčný boj v danom odvetví. Významné stavebné spoločnosti ako Skanska PS a.s. ktoré sú svojou silou schopné postaviť stavby v tomto segmente odvetvia.

Medzi poslednú skupinu etablovanej konkurencie tvoria významný developeri ,investori ,alebo finančné skupiny. Tieto skupiny sa orientujú prevažne na investičné projekty v oblasti výstavby štvrtí rodinných domov, alebo nadštandardných bytových komplexov, alebo administratívnych budov.

Tu vidíme ako všetky štyri skupiny (projektantov/architektov, dodávateľov, realizátorov a investorov) zotavujú reťazec činností až po vykonanie stavby. Je na uvážení každej firmy či sa rozhodne pre vertikálnu expanziu rozšírením svojich aktivít ,alebo pre rozvoj partnerských

vzťahov. Samozrejme na domácom trhu existujú aj spoločnosti so vzájomne prepojenými činnosťami. Táto konkurencia je veľkou výzvou pre našu čerstvo budujúcu značku Friendlyhouses ,ktorá má zatiaľ na trhu nulový podiel.

Vyjednávacia sila dodávateľov

Spoločnosť Isomax services s.r.o a Isomax ING s.r.o ako výhradný a jediný distribútor patentu a držiteľ patentového stavebného systému ©Isomax založeného na patentovanom princípe ©Terra-Sol je v partnerskom vzťahu so svojim dodávateľom a výrobným partnerom. Tento vzťah vznikol na báze partnerských obchodného prepojenia. Tu musíme rozlišovať dva dodávateľské časti samotného projektu výstavby v našej spoločnosti a to po 1.)časť hmotných komponentov potrebných a nevyhnutných na stavby Friendly houses a 2.)zmluvnú základňu ktorá je založená na vyškoľovaní jednotlivých zložiek (projektant, stavebná firma, atď.). Súčasná vyjednávacia sila dodávateľov nie je založená na rýdzo klasickom vzťahu ,teda nepredstavuje veľkú mieru rizika. Spôsob partnerského obchodného vzťahu dáva spoločnosti predpoklad pre dobrú východiskovú pozíciu.

Vyjednávacia sila zákazníka

Vyjednávacia sila zákazníka je v našich podmienkach relatívne dobrá nakoľko existuje mnoho menších aj už etablovaných firiem zabezpečiť výstavbu úspornejších stavieb. Musíme si uvedomiť ,že samotné rozhodnutie o výstavbe niekoľko miliónovej budovy je významné rozhodnutie pre každého jednotlivca a preto si každý zákazník robí svoj vlastný prieskum firiem a projektov. Ale druhej strane neustály rast cien energií, pozemkov a nehnuteľností nahráva do karát firmám. Zákazníci začínajú prejavovať záujem a spoločnosti začínajú solídne pokrývať tento dopyt.

Substitúty

Firma Isomax v súčasnosti disponuje danou patentovanou stavebnou technológiu ,ktorá využíva špeciálne vodivé steny, okná z nízkou tepelnou priepustnosťou, rekuperačný systém, zemný register a samotný patentovaný systém využívania slnečnej a zemskej energie.

V súčasnej dobe existuje viacero alternatívnych spôsobov a technologických riešení ktorými je realizátor schopný postaviť nízkoenergetické ,trojlitrové či pasívne stavby. Medzi tieto riešenia sú iné druhy izolačných stenových materiálov a okien, rekuperácia, zemné kolektory, termálne vrty, slnečné kolektory, solárne panely, tepelné čerpadla, a.i.. Je iba na samotnom

rozhodnutí firmy ,ktorú kombináciu komponentov si vyberie na dosiahnutie vytýčených kritérií. Takže každý jednotlivý projekt výstavby nie je len o rozhodnutí pre danú značku ,ale aj vytýčenie kritérií, prepočet vstupných parametrov a aplikovanie vhodných princípov.

Tieto jednotlivé položky sú interpretované zákazníkom ktorí samozrejme rozhodujú o kvalite, cene (ako vstupných nákladoch) a parametroch.

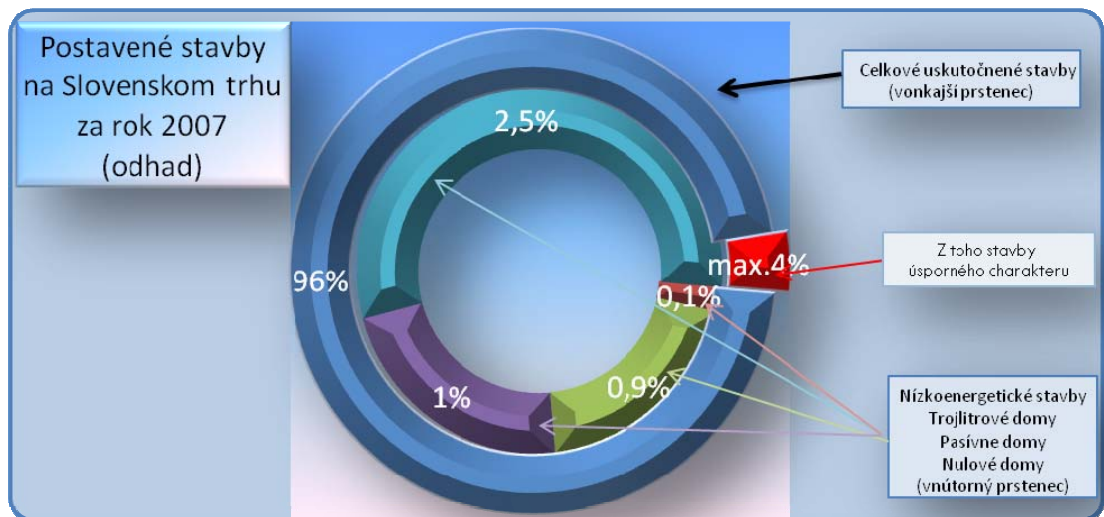
Potenciálny konkurenti

Dnešnú potenciálnu hrozbu môžu predstavovať jednak zahraničné firmy, ktoré sú schopné expandovať na náš Slovenský trh. Tieto spoločnosti disponujú rozsiahlymi kapitálovými a skúsenostnými zdrojmi nakoľko je v okolitých západných krajinách trend výstavby úsporných stavieb v pokročilom štádiu. Inou kategóriou môžeme označiť najmä novovznikajúce domáce firmy na báze spolupráce so zahraničnými partnermi.

Postavenie firmy Isomax a konkurencie, BCG matica.

Prieskumom dotazníkovou formou sa my podarilo získať nasledujúce údaje siedmich rôznych spoločností ,ktoré odhaľujú ich trhové postavenie a nárast. Zo získaného prieskumu som zistil ,že na Slovensku uskutočnené úsporné stavby za rok 2007 dosiahli počet okolo 100 rodinných domov. Za úsporné stavby pokladáme nízkoenergetické, trojlitrové, pasívne a nulové objekty. V porovnaní zo všetkými uskutočnenými stavbami (aj neúspornými) obytného a administratívneho charakteru tvorí naše skúmané odvetvie len nepatrné percento.



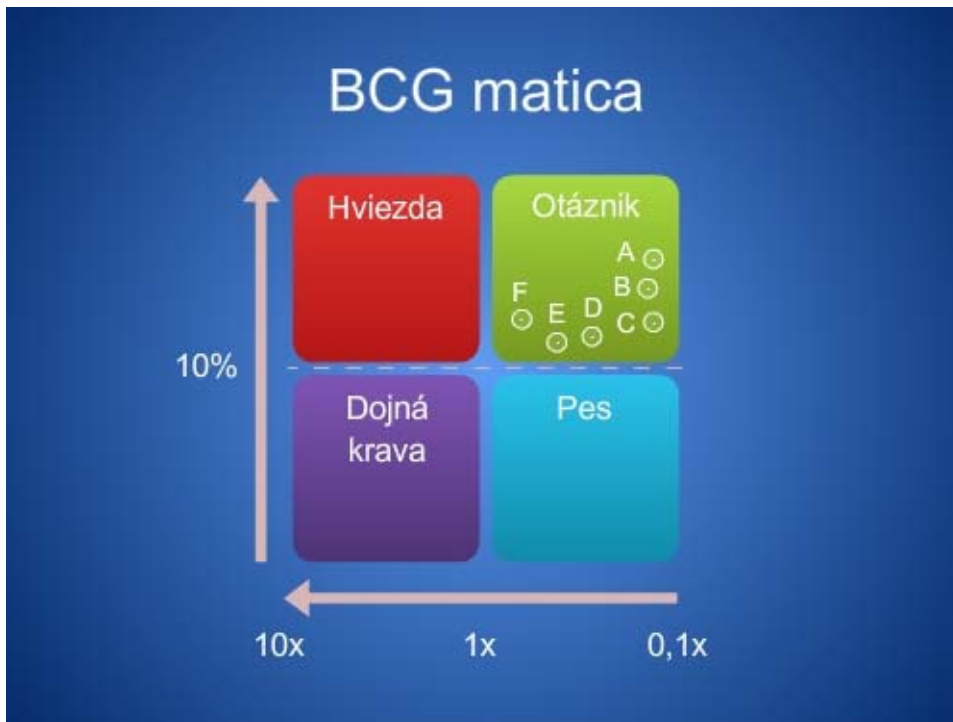


Sumarizovaním údajov som dospel k záveru, že i keď výstavba úsporných rodinných domov- RD (zohľadňujúc všetky výstavby RD za rok 2007) sa v jednotlivých firmách pohybuje okolo pol percenta, medziročný nárast tohto odvetvia sa ročne pohybuje v priemere okolo 50%.

Názov firmy	Isomax	Bienhaus Slovakia	EEB	VO Domy	EUROLINE Slovakia	IVT	Nízkoenergetické stavby	Tony-Stav
Relatívny trhoví podiel	0,0%	?	0,2%	0,2%	1,0%	2,0%	0,4%	0,2%
Miera rastu segmentu	100%	37%	100%	100%	2%	21,5%	40%	11%

Pozn.: tabuľka predpokladá že na Slovensku bolo zrealizovaných cca 100 úsporných stavieb (RD), čo pokrýva maximálne 4% celkových stavieb

To dané firmy ako aj odvetvie stavia do kvadrantu Otáznikov. BCG matica konkurenčných firiem postavenia jedného dominantného produktu (rodinné domy) v súčasnosti vyzerá približne takto.



Ich postavenie si jednoznačne vyžaduje zvoliť vhodnú stratégiu. Je jasne, že v danom momente spoločnosti bojujú o presun do kvadrantu hviezd. Tu sa núkajú dve možnosti a to buď vyššou špecializáciou v danom segmente, alebo posilňovať ich pozíciu i na úkor zvýšených výdajov a investícií. Šesť z ôsmich firiem odhadlo svoje trhové postavenie a ich minuloročný nárast. Nakoľko svoje údaje odhadovali čiastočne v percentách a čiastočne v počte postavených domov, exaktnosť a porovnateľnosť údajov ich trhového postavenia je relatívna. Tak isto som sa stretol z neúplnosťou údajov týkajúcich sa nárastu odvetvového segmentu vzhľadom na fakt, že tri zo štyroch firiem začalo pôsobiť na trhu len minulý rok.

Najväčšie problémy konkurencie

Súčasťou prieskumu bolo zistenie ako aj vyhnutie sa problémom s ktorými sa súčasná konkurencia stretáva. Konkurenti označili za najväčšie problémy v danom poradí:

Počet hlasov zísakaných konkurenčným dotazníkom		Položená otázka(formulácia):V čom vnímate hlavné problémy a nedostatky v tejto oblasti podnikania na Slovenskom trhu?
7	slabá podpora štátu ,až nezáujem	
6	vysoké vstupné náklady	
4	slaba infomovanosť zákazníkov	
3	nepomer cena za technológie (kúpa, zavedenie) a prevádzkové benefity	
3	slabá koordinácia medzi ich IS/Projektovaním/Stavebnými firmami/Fin. inštitúciami	
1	slabá podpora finančných inštitúcií	
1	nedostatok patrične disponovaných architektov a projektantov	

Je paradoxom ,že práve štát je podľa hlasovania najslabším článkom v reťazci. Pozrime sa na hlavné pozitíva ktoré by to štátu prinášalo:

- Prináša viac špecializovanú prácu na domáci trh
- Zvyšuje nezávislosť budov od centralizovaných dodávok energií a neustále sa meniacim globálnym cenovým výkyvom
- Zvyšovanie bohatstva domácnosti a tunajších podnikateľov, čo koniec koncov ovplyvní životnú úroveň obyvateľstva
- Rapídne zlepšuje zdravotnú kvalitu okolia ľudí a životného prostredia ako celku ,čo ovplyvňuje zvýšenie zdravia obyvateľstva a zníženie výdavkov na ne

Vysoké vstupné náklady poukazujú stále na náročnosť výroby týchto zariadení a technológií. Táto oblasť sa z roka na rok zlepšuje. Dôkazom je aj v minulosti nemysliteľnosť dosahovania takýchto výsledkov. Myslím si že toto je vec jednoduchých kalkulácií. Ak si človek uvedomí ,že v dome je schopný ušetriť mesačne v priemere aj 8000,-Sk ,tak ihneď pochopí že investícia hoci aj niekoľko sto tisíc korún bude návratná už v priebehu niekoľkých rokov.

Slabá informovanosť zákazníkov je niečo s čím musí prejsť každá spoločnosť individuálne vhodným personálnym aparátom schopným reagovať na vyvíjajúci sa trh nastúpené trendy.

Odvetvie

Analýza segmentov v odvetví vplývajúcich na podnikanie

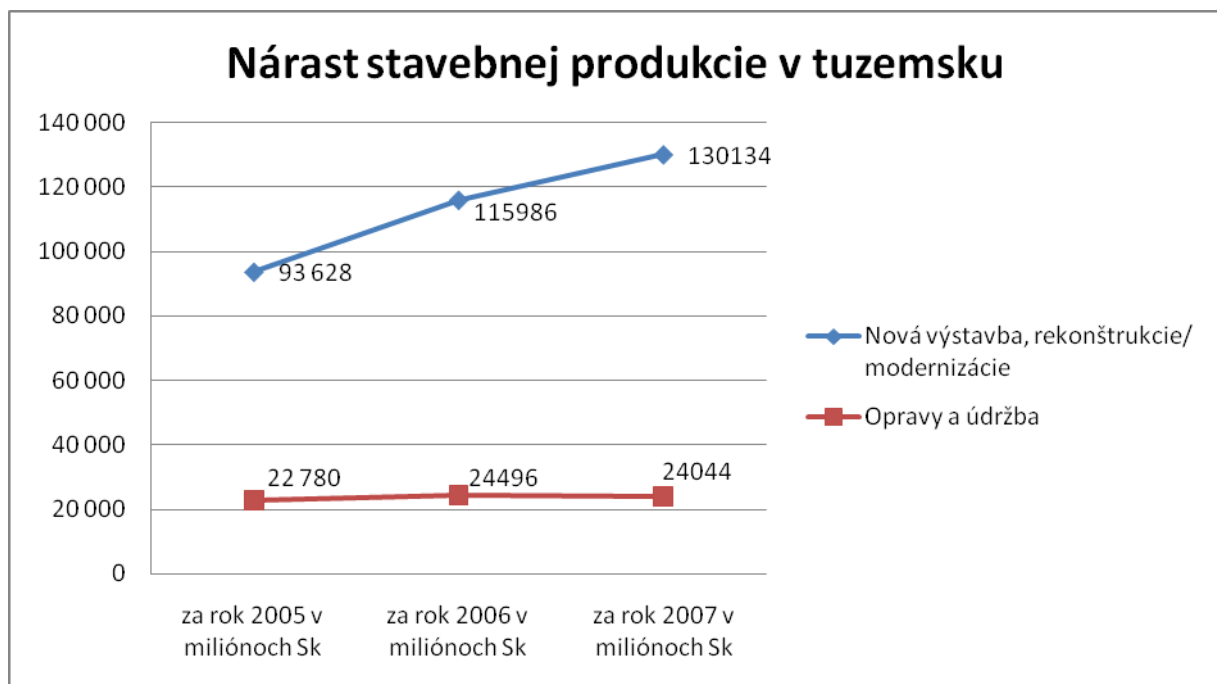
Najväčší vplyv na podnikateľské aktivity majú Stavebné a Energetické odvetvia a ich vývoj ,ktoré rôznymi činiteľmi vplývajú na domácom trhu.

Stavebné odvetvie ako základný oporný ukazovateľ ukazuje svoju silu a schopnosť realizovať stavebné aktivity a podnikania v týchto oblastiach. Analýzou tejto vetvy odvetvia získame prehľad o doterajšom vývoji stavebnej produkcie na tuzemskom trhu. Z tabuľky vidíme nastúpenú gradujúcu tendenciu, čo svedčí o každoročne zvyšujúcom sa dopyte v danom odvetví. Našimi produktmi Friendlyhouses © stavebníctvo obohacujeme o inovačné riešenia a zvyšovaním kvality zlepšujeme vyhliadky na dopyte po stavebných produktoch zo zvýšenou pridanou hodnotou. Z uvedených údajov vychádza stupňujúci sa trend produkcie a to hlavne pri výstavbe nových a modernizáciu stojacích budov. Stagnujúce údaje definujúce opravy a údržbu poukazujú na zvyšovanie kvality produktov.

Stavebné odvetvie	za rok 2005 v miliónoch Sk (v cenách bežného roku)	za rok 2006 v miliónoch Sk (v cenách bežného roku)	za rok 2007 v miliónoch Sk (v cenách bežného roku)
--------------------------	---	---	---

Celková stavebná produkcia v tuzemsku (z toho:)	117 058	141250	154 721
Nová výstavba, rekonštrukcie/modernizácie	93 628	115986	130134
Opravy a údržba	22 780	24496	24044

Stavebná produkcia , zdroj © Štatistický úrad SR



Sledovanie vývoja Energetického odvetvia a jeho ukazovateľov nám jednoznačne odhalí súčasný zhoršujúci sa stav a jeho vplyvy ako zvyšovanie cien či zhoršovanie životného prostredia.

	2003	2004	2005	2006
E Elektrická energia, plyn, para a teplá voda	146,4	151,2	163,7	187,5
priemer roka 2000 = 100				
Poznámky: indexy na báze roku 2000				
Zdroj: © 2008 Štatistický úrad SR				

Lokálne parametre vývoja sú jednoznačne ovplyvňované globálnou politikou čo podnecuje spoločnosť k hľadaniu nových výziev. Existencia novej reality týkajúcej sa zvyšujúcich sa energetických nárokov prinútila Európsku úniu zameriavať sa na zlepšenia v oblastiach stability v energetickom zásobovaní, hľadania alternatívnych zdrojov E, podpory inovačných programov, stavu životného prostredia. Nevyhnutné je spoločnými silami pod záštitou EU podieľať sa na znižovaní energetických výdajov (spotreby) a to všetko pri zlepšovaní konkurencieschopnosti a udržateľnosti zamestnanosti.

Samotné pododvetvie zamerané na výstavbu úsporných stavieb* (všetky tie ktorých spotreba na vykurovanie je nižšia ako 50 kWh/m²/rok) je v súčasnosti na Slovenskom trhu

v vznikajúcom štádiu. Mnoho rozličných firiem prináša rôzne spôsoby ako dosiahnuť výstavbu označenú ako úsporné stavby*. Vzhľadom na to ,že výstavba je voľbou princípov ,technologických postupov a zariadení tak existuje mnoho variácii ako dosiahnuť realizovanie stavieb z požadovanými parametrami. Z toho jasne vyplýva ,že odvetvie sa podotýka s problémami ako zefektívňovaniu kvality marketingu, potreba zvýšenej informovanosti zákazníka, voľba vhodných komunikačných kanálov.

Segmentácia trhu a targeting zákazníka- Popis segmentov trhu; Dotazníky, Zákazník, B2C