

## PRIMÁRNE OKRUHY POŽADOVANÝCH INFORMÁCIÍ

### 1. O spoločnosti

- 1.1. Všeobecné informácie (názov, IČO, štatutár, orgány)
- 1.2. Štruktúra skupiny (majetkové prepojenia, joint ventures, iné)
- 1.3. Akvizície, predaj podielov, transformácia v rámci skupiny
- 1.4. Štruktúra spoločnosti (divízie, nákladové centrá)
- 1.5. Vlastnícka štruktúra (akcionári / vlastníci)
- 1.6. Stručná história firmy
- 1.7. Organizačný model (anglosaský/nemecký)

### 3. Finančné údaje

- 3.1. Finančné výkazy (posledných 5 rokov, pokiaľ je možné)
  - 3.1.1. Súvaha
  - 3.1.2. Výkaz ziskov a strát
  - 3.1.3. Výkaz Cash Flow
- 3.2. Informácie o výkonoch / tržbách spoločnosti (k poslednej účtovnej závierke)
  - 3.2.1. Rozklad podľa oblastí podnikania (divízie, výnosové centrá, produktové rady; podiel na celkových výkonoch)
  - 3.2.2. Rozklad podľa kľúčových odberateľov (do akej oblasti spadajú podľa bodu 3.2.1; podiel na celkových výkonoch)
  - 3.2.3. Export vs. domáci predaj (%)
- 3.3. Informácie o nákladoch na obstaranie materiálu / služieb
  - 3.3.1. Rozklad podľa oblastí podnikania (divízie, výnosové centrá, produktové rady; podiel na výkonovej spotrebe)
  - 3.3.2. Rozklad podľa kľúčových dodávateľov (do akej oblasti spadajú podľa bodu 3.3.1; podiel na výkonovej spotrebe)
  - 3.3.3. Import vs. domáci nákup (%)
- 3.4. Dlhová štruktúra
  - 3.4.1. Krátkodobý dlh
  - 3.4.2. Dlhodobý dlh
- 3.5. Mimosúvahové záväzky (pokiaľ existujú)
- 3.6. Investície do výskumu a vývoja za posledné 3 roky

### 7. Trh

- 7.1. Vymedzenie trhu, na ktorom sa spoločnosť pohybuje
- 7.2. Definovanie cieľovej skupiny spotrebiteľov
- 7.3. Odhad veľkosti trhu (domáci vs. zahraničný)
- 7.4. Podiel na trhu (domáci vs. zahraničný)
- 7.5. Očakávaný rast trhu
- 7.6. Priemerná prevádzková marža dosahovaná konkurenciou
- 7.7. Súčasná konkurencia (meno, oblasť (produkt / služba), odhad podielu na trhu)
- 7.8. Potenciálna konkurencia (meno, oblasť (produkt / služba))
- 7.9. Konkurenčná výhoda spoločnosti (dôvod úspechu nad konkurenciou)
- 7.10. Previazanosť s ostatnými odvetvami

### 2. Podnikateľský zámer

- 2.1. Podnikateľský plán (vrátane finančného plánu – projekcia finančných výkazov na min. 3 roky vopred)
- 2.2. Stručná charakteristika oblasti podnikania
- 2.3. Jedinečnosť podnikania – konkurenčná výhoda
- 2.4. Medzera na trhu – popis príležitosti
- 2.5. Technológia, technologická náročnosť
- 2.6. Marketing a predaj (predajné a distribučné kanály)
- 2.7. Licencie, certifikáty, ochranné známky, patenty v držbe spoločnosti

### 4. Fixné aktíva

- 4.1. Významné nehnuteľnosti vo vlastníctve spoločnosti (odhadovaná cena k dnešnému dňu), prehľad LV
- 4.2. Významný hnuťelný majetok vo vlastníctve spoločnosti (odhadovaná cena k dnešnému dňu)
- 4.3. Leasing (čo je predmetom)

### 5. Spory a legislatíva

- 5.1. Prebiehajúce spory
- 5.2. Hroziace / potenciálne spory
- 5.3. Životné prostredie, ekológia

### 6. Zamestnanci

- 6.1. Manažment
- 6.2. Obchodný team
- 6.3. Organizačná štruktúra
- 6.4. Kľúčové osoby
- 6.5. Spôsob odmeňovania
- 6.6. Kľúčoví externí spolupracovníci
- 6.7. Počet zamestnancov

### 8. Financovanie

- 8.1. Požadovaná výška finančných prostriedkov (s určením časovej potreby)
- 8.2. Výška vlastných zdrojov
- 8.3. Doterajšie financovanie
- 8.4. Detailná štruktúra investičných výdavkov (vrátane položiek pracovného kapitálu (obežných aktív a krátkodobých záväzkov))
- 8.5. Doterajšia komunikácia s bankami či inými poskytovateľmi kapitálu
- 8.6. Očakávané zhodnotenie investovaných prostriedkov

### 9. Identifikácia rizík

- 9.1. Hlavné riziká / hrozby
- 9.2. Návrh na ich ošetrenie
- 9.3. Úzke miesta, kritické body

