

PASMOS

Pet Acoustic Shield Modular System

Teaser a podnikatelský plán 2025

Investičná príležitosť

Príležitosť na trhu	4
Predstavenie investičnej príležitosti	5
Hlavné výhody investície do projektu PASMOS	6
Očakávané náklady na vývoj produktu	7

Predstavenie produktu

Patentovaný vzor produktu, základný popis produktu	9
Elektronická zásuvná doska	10
Ďalšie vlastnosti produktu	11
Benefit pre zákazníka; Cieľové publikum	12

Analýza trhu

Vývoj trhu: Potreby pre domáce zvieratá	14
Vývoj trhu: Profesionálne veterinárne vybavenie	15
Kľúčový trh: Nemecko	16
Porterova analýza (5P)	17
SWOT analýza projektu PASMOS	18
Vyhodnotenie SWOT analýza; Odporúčania pre projekt PASMOS	19
Záver (analýza trhu); odporúčania pre obchodnú stratégiu	20

Go-To-Market stratégia

Stratégia	22
Segmentácia cieľového trhu; Unique Selling Proposition	23
Pozicioning	24
Marketingové kanály; Cena; Predajné kanály	25
Komunikovaný odkaz	26
Kľúč k predajom	27

Finančné projekcie

Predpoklady finančného modelu	29
Výkaz ziskov a strát	30-31
Cash-Flow a ukazovatele návratnosti	32-33
Ostatné finančné ukazovatele	34

Investičná příležitost

Príležitosť na trhu



Umiestnenie a prenos zvierat

Potreba umiestnenia zvierťa v hygienických a pohodlných podmienkach po veterinárnych zákrokoch.



Monitoring

Potreba pravidelného monitoringu zvierťa pri pozorovaní, rekonvalescencii a automatickom podávaní hlásení.



Bezpečný a komfortný transport zvierťa

Preprava domácich zvierat na krátke aj dlhé vzdialenosti bez nutnosti použitia sedatív.



Útočisko pre zviera

Zvieratá sú citlivé na hluk najmä pri prenosoch cez letiská alebo iné rušné priestory.



Potreba kontroly svojho miláčika

Potreba majiteľov kontrolovať svojho miláčika na diaľku, kým sú oni v zamestnaní alebo odcestovaní.

Riešenie – Projekt PASMOS

Moderný typ kletky



Modulárny typ kletky umožňujúci ľahkú manipuláciu a kontrolu prostredia prostredníctvom ohrevu, vetrania a HEPA filtra.

Klietka s integrovanou senzorickou výbavou



Monitorovanie stavu zvierťa senzormi zabudovanými vo vyberateľnej modulárnej doske.

Stohovateľná konštrukcia s vlastným zdrojom energie



Transport zvierťa v akustickej a tepelnej pohode s odvetrávaním priestoru. Jednoduché stohovanie s použitím spojovacieho dielu.

Akusticky izolovaná klietka



Kvalitná dvojplášťová konštrukcia kletky s výplňou z akustickej peny.

Aplikácia pre monitorovanie a ovládanie kletky



Zabudovaná IoT komunikačná jednotka a užívateľská/profesionálna aplikácia pre využitie funkcií kletky.

Jedinečná príležitosť

chránená európskym patentom

Inovatívny produkt, ktorý do sveta zvierat a starostlivosti o nich prináša výtvarné produkty modernej doby.

PASMOS (Pet Acoustic Shield MODular System)

- Je špeciálne navrhnutý systém kliebok, akvárií a terárií, ktoré slúžia na zvýšenie ochrany a komfortu zvierat a starostlivosť o nich.
- Inovatívne modulárne prevedenie z kvalitných, ľahko udržiavateľných materiálov s akustickou izoláciou.
- Obsahuje špeciálne navrhnutý modulárny elektronický panel so senzormi, reguláciou teploty a vlastným zdrojom energie.
- Možnosť priameho (displej) a vzdialeného (komunikačný modul IoT) monitoringu zvierat.
- Aplikácia pre vzdialené monitorovanie a ovládanie zabudovaných systémov.



Hlavné výhody investície do projektu PASMOS

1

Inovatívny produkt sledujúci moderné trendy

- Cieľ systému PASMOS je zlepšenie kvality starostlivosti o domáce **zvieratá** v profesionálnom aj domácom prostredí.
- Systém PASMOS integruje kvalitné materiály a ergonómiu so **SMART** monitorovacími funkciami a automatizáciou.
- V súčasnosti **žiadna priama konkurencia**.

2

Rastúci trh starostlivosti o domáce zvieratá

- **Veľkosť globálneho trhu s potrebami pre domáce zvieratá** má v roku 2025 odhadovanú **veľkosť 31.3 mld. €** s očakávanou mierou rastu **CAGR 5,38% do roku 2030**.
- **Globálny trh so špecializovanými veterinárnymi potrebami** má v roku 2025 odhadovanú **veľkosť 3,1 mld. €** s očakávanou mierou rastu **CAGR 5,9% do roku 2030**.

3

Ďalšia fáza vývoja a špecifické know-how

- Formulovaný základný koncept technológie a udelená patentová ochrana v členských krajinách EPO (European Patent Office).
- **Know-how spočíva** nielen vo vlastnej navrhnutej kľetke, ale najmä vo výrobe a integrácii hardvéru a softvéru.
- Aktuálne na technologickej úrovni **TRL3**.

4

Patentová ochrana v Európe (IPR)

- **Chránené v SR** úžitkovým vzorom a v Európe patentom registrovaným v EPO (European Patent Office). Ochrana patentu pre 27 krajín.
- Patentová ochrana **vylučuje možnosť priamej konkurencie** produktov, ktoré sú kópiou systému PASMOS, alebo majú podobný koncept.

5

Plne externá výroba

- **Inovácia systému PASMOS spočíva v patentovanej základnej koncepcii, softvéri a SMART integrácii.** Vlastné know-how držané vo vnútri firmy.
- **Jednotlivé komponenty systému PASMOS sú bežne trhovo dostupné produkty.**
- **Výroba produktu** je pomerne jednoduchá a **môže byť plne externá**.

6

Flexibilita produktu pre rôzne trhové segmenty

- **Vysoká miera modularity.**
- **Škálovateľnosť trhových segmentov** profesionálnej a domácej starostlivosti o zvieratá.
- **Cieľové publikum:** Veterinárne kliniky, laboratória, prepravné spoločnosti, profesionálni aj amatérski chovatelia.

Odhadované náklady na vývoj a zavedenie systému PASMOS na trh

	Fáza technologickej pripravenosti (TLR – Technology Readiness Level)	Odhadované náklady
✓	TLR 1: Pochopenie a určenie základných princípov technológie.	
✓	TLR 2: Formulácia základného konceptu technológie (MVP). Patentovanie technológie.	
➡	TLR 3: Začiatok aktívneho vývoja. • Identifikácia, nákup a testovanie komponentov. Príprava prototypu.	€ 15,000
⬆	TLR 4: Stavba prvého funkčného prototypu. • Stavba prototypu, integrácia komponentov, vývoj základnej testovacej aplikácie.	€ 50,000
⬆	TLR 5: Testovanie komponentov a prototypu v simulovanom prostredí. • Simulácia reálnych podmienok v kontrolovanom laboratórnom prostredí.	€ 60,000
⬆	TLR 6: Finalizácia prototypu a jeho testovanie v podmienkach blízkych reálnej prevádzke. • Testovanie v spolupráci s veterinárnou klinikou, resp. univerzitou.	€ 150,000
⬆	TLR 7: Predvedenie a testovanie viacerých prototypov v reálnom operačnom prostredí. • Finalizácia prototypu. Rozšírené testovanie v reálnom prostredí. Zber a analýza údajov.	€ 200,000
⬆	TLR 8: Dokončenie testovania a demonštrácie. Príprava na nasadenie do predaja. • Vývoj užívateľského softvéru (200 tis. €) • Marketing a branding (300 tis. €). • Certifikácia produktu (CE, ISO 13485, RoHS & Reach). • Príprava sériovej výroby, nákup vstrekovacích foriem.	€ 600,000
⬆	TLR 9: Úspešné nasadenie technológie v reálnom prostredí. • Aktívny predaj produktu na trhu.	
Celkové odhadované náklady na vývoj a zavedenie systému PASMOS na trh:		€ 1,075,000

Predstavenie produktu

Patentovaný vzor produktu

Slovenský úžitkový vzor

Úrad priemyselného vlastníctva Slovenskej republiky zapísal do registra podľa § 43 ods. 1 zákona č. 517/2007 Z. z. **úžitkový vzor**

č. 9560

pod názvom: **Mobilný multifunkčný modul na umiestnenie zvierat.**

Európsky patent

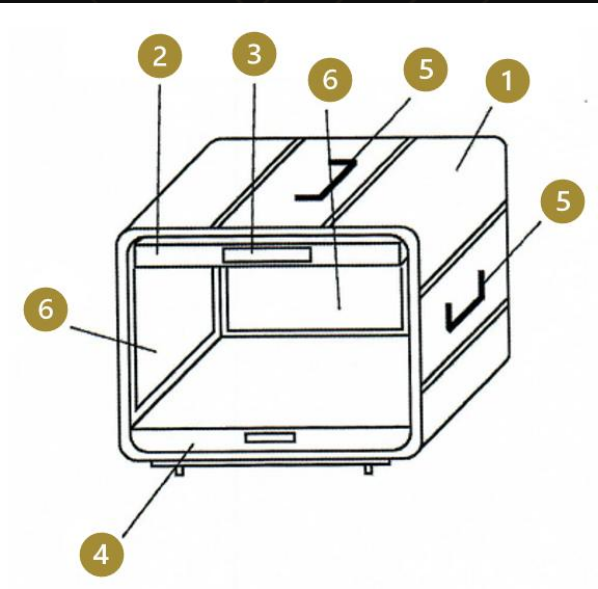
Európsky patentový úrad (EPO – European Patent Office) udelil **európsky patent** podľa pravidiel 71(3) EPC (formulár EPO 2004C) pre určené zmluvné štáty.

Číslo patentu:	4422390
Dátum udelenia:	22. 01. 2025
Platnosť patentu:	20 rokov*
Členské krajiny:	AL AT BE BG CH CY CZ DE DK EE ES FI FR GB GR HR HU IE IS IT LI LT LU LV MC MK MT NL NO PL PT RO RS SE SI SK SM TR

*Za predpokladu platenia udržiavacieho poplatku.

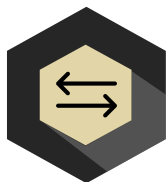
Základný popis patentovaného vzoru

- 1 Skelet modulu
- 2 Zásuvná modulárna doska na osadenie elektronických komponentov
- 3 Elektronické komponenty
- 4 Vysúvateľné dno s funkciou záchytnej vaničky na nečistoty
- 5 Manipulačná vanička s výsuvnými prostriedkami
- 6 Konektor



Mobilný modul na umiestnenie zvierat tvorený skeletom (1) je riešený tak, že v skelete (1) je umiestnená **zásuvná modulárna doska** (2) na osadenie elektronických komponentov (3) ktorá obsahuje senzor teploty, elektronický displej s ukazovateľmi hodnôt na vzdialené a dotykové ovládanie, akumulátorový zdroj elektrickej energie, komunikačnú jednotku s GPS a autonómnu riadiacu jednotku. Spodná časť skeletu má vysúvateľné dno (4), ktoré má funkciu záchytnej vaničky na nečistoty alebo manipulačnej vaničky s výsuvnými prostriedkami (5). Zásuvná modulárna doska je so skeletom prepojená cez konektor (6).

Inovácia - Elektronická zásuvná doska



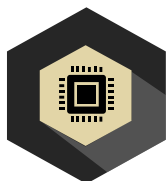
Modularita

Elektronická zásuvná doska je použiteľná podľa potreby s akoukoľvek kľetkou systému PASMOS. Jednoduchým úkonom premení obyčajnú kľetku na SMART monitorovacie a liečebné zariadenie.



Senzorická výbava

Široká paleta voliteľných senzorov integrovaných v elektronickej zásuvnej doske umožňuje vzdialené monitorovanie stavu zvierťa.



Autonómna riadiaca jednotka

Umožňuje naprogramované riadenie senzorov a aktívnych elektronických prvkov (tepelná regulácia, svetlo, vetranie a pod.), čo šetrí potrebu manuálnych úkonov používateľa.



Samostatný zdroj elektrickej energie

Batéria zaisťuje funkciu elektronických systémov pri prevoze zvierťa a pri výpadku prúdu.

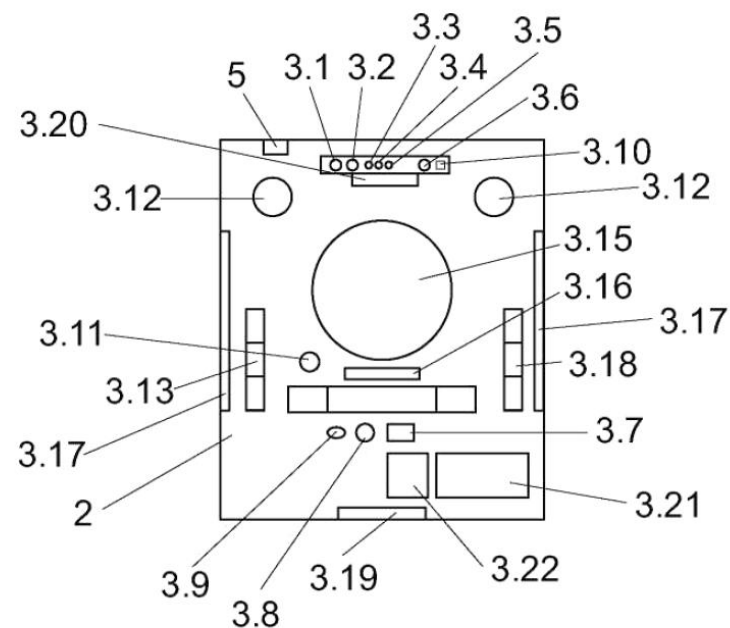


IoT* integrácia

Komunikačná jednotka umožní vzdialený prístup, monitorovanie a riadenie pomocou aplikácie a využitie cloudových služieb.

*IoT (Internet of Things – Internet vecí) označuje sieť vzájomne prepojených fyzických zariadení, senzorov a softvérových systémov, ktoré zbierajú, analyzujú a vymieňajú si dáta cez internet bez nutnosti ľudského zásahu

Schéma



3.1 Senzor teploty

3.2 Snímač tepu

3.3 Snímač krvného tlaku

3.4 Snímač hladiny cukru

3.5 EKG

3.6 Kamera

3.7 Infra čip

3.8 Mikrofón

3.9 Snímač naplnenia záchytnej vaničky

3.10 Výškomer

3.11 Snímač krvného tlaku

3.12 Osvetlenie

3.13 Regulovateľný vyhrievací prvok

3.14 Regulovateľný ventilátor

3.15 HEPA filter

3.16 Zvlhčovač vzduchu

3.17 Elektricky riadené pneumaticko/hydraulické vstupy a/alebo výstupy

3.18 Autonómna riadiaca jednotka

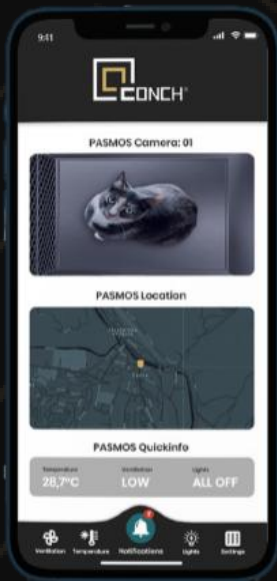
3.19 Elektronický displej

3.20 Časovače

3.21 Zdroj elektrickej energie

3.22 Komunikačná jednotka

Ďalšie vlastnosti produktu



Mobilná aplikácia

- Sledovanie polohy a stavu domáceho zvierťa.
- Riadenie funkcií kletky na diaľku.



Monitoring zvierťa

- Vizuálny monitoring – transparentné, delené dverka; multifunkčný displej.
- Vzdialený monitoring – GPS sledovanie, prenos dát pre veterinárov, aplikácia.



Modulárnosť a stohovateľnosť

- Univerzálny elektronický zásuvný panel.
- Stohovateľnosť pomocou spojovacích dielov.



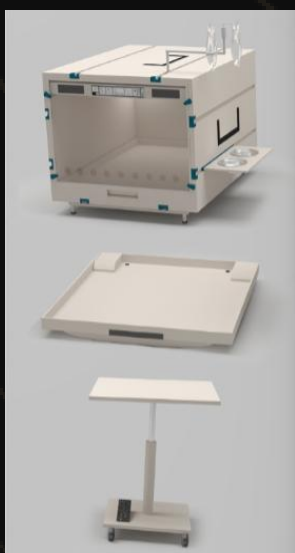
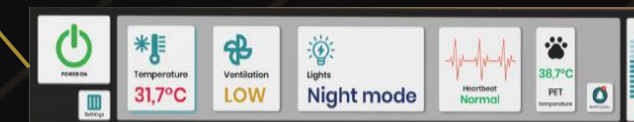
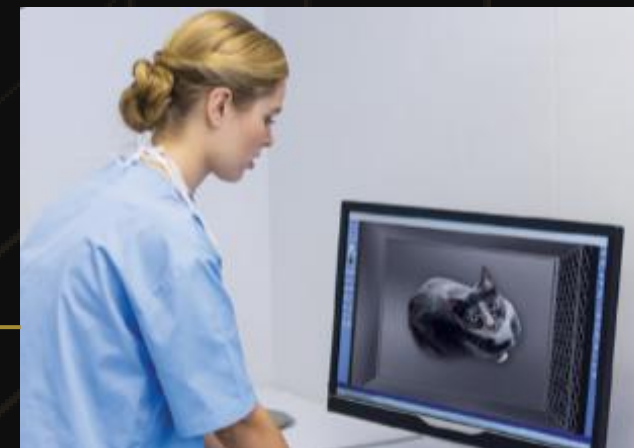
Ergonomická konštrukcia a doplnky

- Systém doplnkov a úchytovej pre medicínske pomôcky; porty pre externé senzory (merače tlaku, cukru, EKG).
- Spodný zásuvný panel pre ľahkú manipuláciu a prenos ležiaceho zvierťa bez potreby zdvíhať zviera z panela.
- Možnosť doplniť a prispôbiť si modul podľa želania (úchyty, kolieska, farba, menovky,...).



Útočisko pre zviera

- Akustická izolácia pomáha zvieraťu zvládnuť stresovú situáciu (hluk prevoz).
- Možnosť personalizácie pri domácom využití.



Benefit pre zákazníka



Pohodlie a bezpečie domáceho miláčika

- Systém PASMOS odbúrava stresové prvky, ako nadmerná manipulácia po veterinárnom zákroku, alebo nutnosť podania sedatív pri prevoze zvierťaťa.
- Akustická izolácia, kontrola teploty a odvetrávanie.



SMART integrované riešenie

- Elektronická zásuvná doska integruje senzory s riadiacou a komunikačnou jednotkou s pripojením na internet.
- Mobilná aplikácia umožňuje vzdialený monitoring bez potreby rušiť zviera.



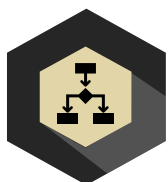
Potenciál pre úsporu práce

- Autonómna riadiaca jednotka umožňuje automatizáciu úkonov.
- Pravidelné hlásenia a automatické upozornenia pri zmene zdravotného stavu zvierťaťa.
- Zabudovaná kamera a mikrofón pre vizuálnu a zvukovú kontrolu.



Ergonómia a kvalita

- Spodná zásuvná doska a delené dvierka pre ľahkú manipuláciu so zvierateľom.
- Systém SMART a ergonomických doplnkov (externé senzory, zariadenia na kŕmenie, podávanie liekov, kolieska, spojovacie diely).
- Kvalitný a hygienicky nezávadný materiál pre ľahké čistenie.



Flexibilita pre rôzne využitie

- Jedna základná konštrukcia pre všetky typy využitia.
- Modularita umožňuje široké možnosti prispôsobenia produktu použitiu a prostrediu.

Cieľové publikum



Veterinárne kliniky a výskumné zariadenia

- Umiestnenie a monitorovanie zvierťa po veterinárnych zákrokoch a pri liečbe.
- Karanténne umiestnenie zvierťaťa.
- Cieľom je pohodlie zvierťaťa a zníženie nutnosti manuálnych úkonov personálu.



Poskytovatelia transportných služieb

- Akustická a tepelná pohoda zvierťaťa pri transporte.
- Obmedzenie nutnosti použitia sedatív pri preprave zvierťaťa.
- Monitoring životných funkcií, polohy a prostredia zvierťaťa.



Domáca starostlivosť

- Monitoring stavu – vrh, psychické, liečebné, karanténne a iné stavy.
- Možnosť zdieľať údaje s veterinárom pre online diagnostiku a predpisovanie liekov pre zviera. Využitelnosť pre AI diagnostiku.
- Kontrola aj počas neprítomnosti cez mobilnú aplikáciu.
- Dizajnové variácie vzhľadu.



Príležitosti pre rozšírenie služieb

- Nový segment pre vytvorenie pripoistenia pri transporte zvierat.
- Monitoring zvereného zvierťaťa.
- Dohliadanie na priebeh manipulácie podľa protokolu o preprave.
- Záznamový materiál.

Analýza trhu

Vývoj trhu: Potreby pre domáce zvieratá

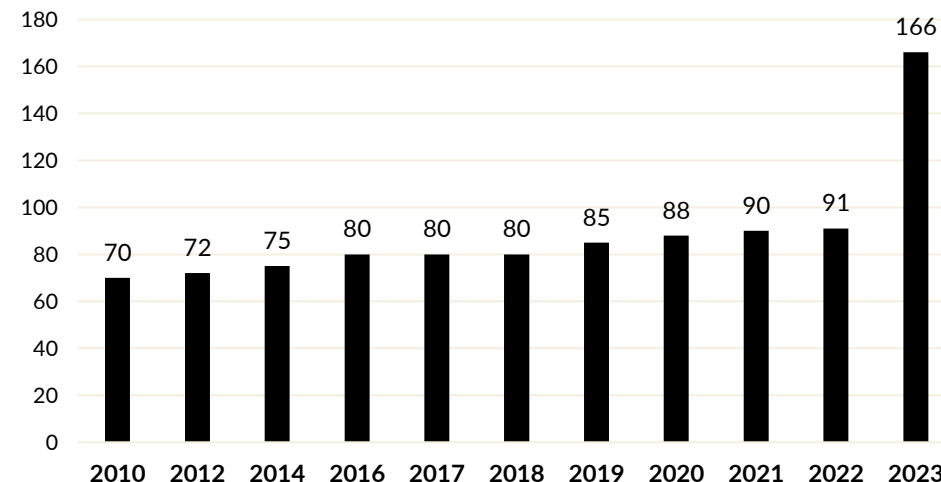
Globálny trh s potrebami pre chov domácich zvierat dosiahol v roku 2024 celkový objem 29,7 mld. € s očakávanou mierou rastu **CAGR 5,38%** a predpokladanou hodnotou do roku 2033 v hodnote €47,5mld (zdroje: imarcgroup.com)

Hlavné trendy:

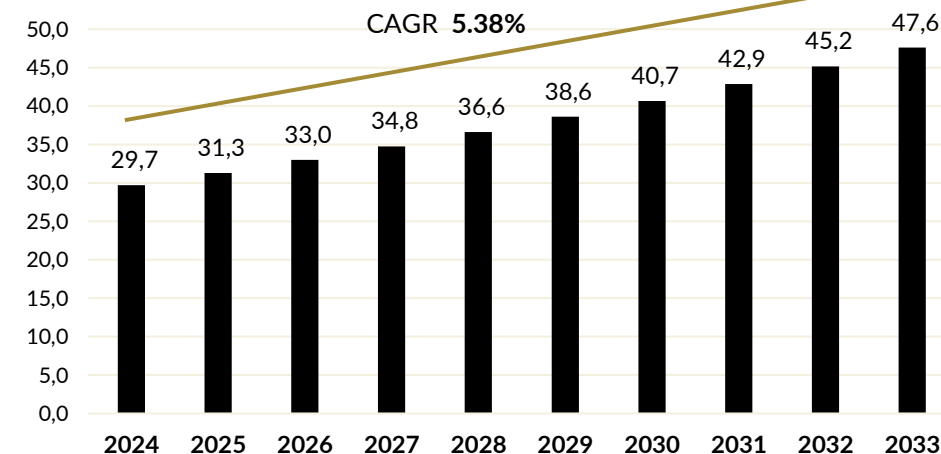
1. **Výrazný rast počtu chovateľov domácich zvierat** - po pandémii Covid-19 pribúda bezdetných rodín, ktoré preferujú chov domácich zvierat pred založením rodiny. (+89% v období 2020-2023; zdroje: forbes.com, businessresearchinsights.com, futuremarketinsights.com)
2. **Humanizácia zvierat a starostlivosti o zvieratá** - domáce zvieratá sú čoraz častejšie považované za členov rodiny, čo vyvoláva zvýšený záujem o prémiové chovateľské potreby a doplnky. (zdroje: imarcgroup.com, businessresearchinsights.com)
3. **Technologická integrácia** - v oblasti starostlivosti o zvieratá dochádza k implementácii SMART doplnkov, integrácii IoT a automatizácii s predpokladom rozširovania služieb AI. (zdroje: imarcgroup.com, analyticscience, wiley.com)
4. **Expanzia e-commerce** - predaj chovateľských potrieb prostredníctvom online platforiem. Online diagnostika a predpisovanie liekov pre zvieratá. (zdroj: imarcgroup.com)
5. **Dôraz na zdravie a kvalitu života zvierat** - ergonomické doplnky a bezpečnostné prvky pre zvieratá (GPS trackery, domáce diagnostické prostriedky, automatizácia kŕmenia, prostriedky pre bezpečnú prepravu a pod.). (zdroj: futuremarketinsights.com)

Pre investorov a podnikateľské subjekty to predstavuje strategickú príležitosť pre vstup na B2C trh s vysoko inovatívnymi a kvalitnými produktmi, ktoré reflektujú rastúce požiadavky a očakávania moderných chovateľov.

Domácnosti vlastniace najmenej jedno zviera v EÚ (v mil.)



Globálny trh s potrebami pre domáce zvieratá (v mld. €)



Vývoj trhu: Profesionálne veterinárne vybavenie

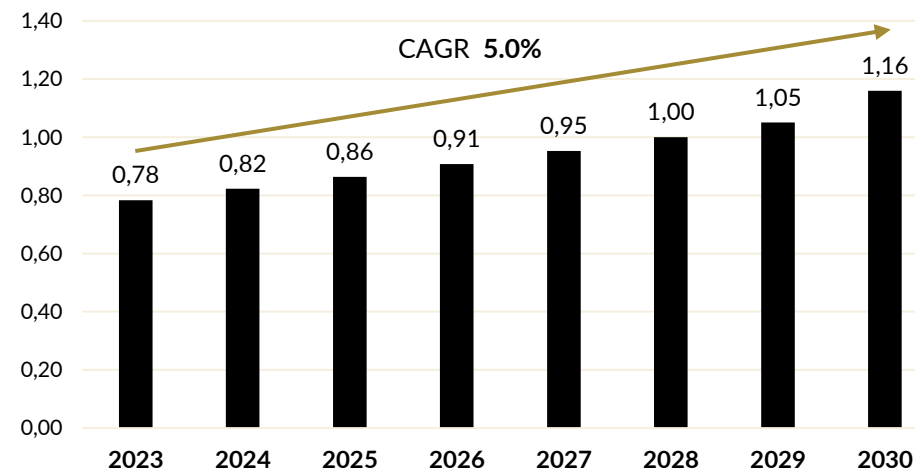
Globálny trh s profesionálnym veterinárnym vybavením dosiahol v roku 2023 veľkosť 2,75 mld. € s projektovaným rastom **CAGR 5,9% do roku 2030**. Z toho európsky trh predstavoval cca 780 mil. € s projektovaným rastom CAGR 5% do 2030. **Dominantným trhom v Európe je nemecký trh** s celkovou populáciou domácich zvierat vyše **27 miliónov**. (zdroj: grandviewresearch.com, mordorintelligence.com, marketsandmarkets.com)

Hlavné trendy:

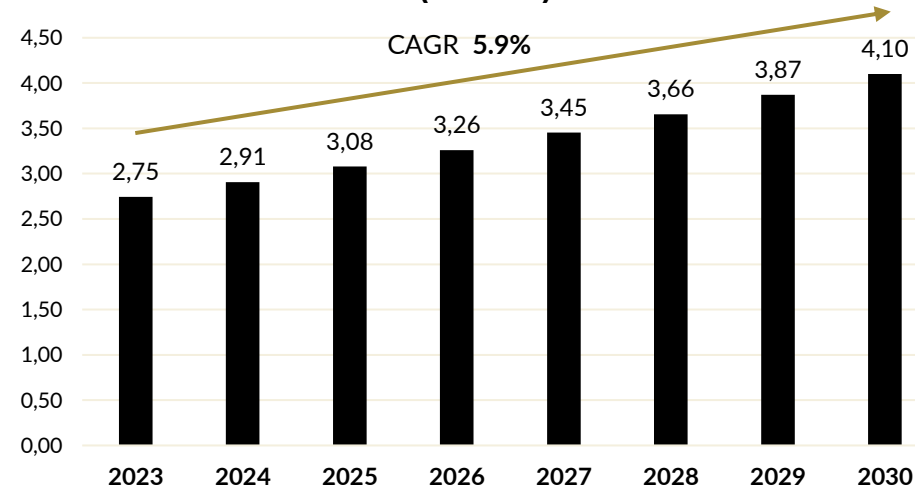
1. **Výrazný rast počtu chovateľov domácich zvierat** - v EÚ (+89% v období 2020-2023) prispieva k rastu potreby veterinárnej starostlivosti. Rast počtu chovateľov podporuje aj rozšírená možnosť práce z domu, sociálna izolácia a rast počtu ľudí v dôchodkovom veku. (zdroje: forbes.com, businessresearchinsights.com, futuremarketinsights.com)
2. **Včasná diagnostika chorôb a potreba preventívnej veterinárnej starostlivosti** – moderné diagnostické a monitorovacie zariadenia pomáhajú predchádzať chorobám, resp. ich diagnostikovať už v ranom štádiu. (zdroj: mordorintelligence.com)
3. **Technologická inovácia** – veterinárne kliniky a laboratória zavádzajú do prevádzky moderné automatizované vybavenie s cieľom skvalitniť starostlivosť a znížiť potrebu manuálnych úkonov, napr. automatické monitorovacie systémy, automatické kŕmenie, podávanie liekov a pod. (zdroje: grandviewresearch.com, imarcgroup.com)
4. **Vysoký stupeň M&A aktivít na trhu** – dochádza ku konsolidácii trhu, kedy sa zlučujú a preberajú väčšími spoločnosťami, a tak rozširujú produktové portfóliá a majú záujem o nové technológie a inovácie. (zdroj: forbes.com)

Možnosť vstupu na B2B trh s inovatívnym produktom spočíva nielen v potenciáli priameho predaja koncovým zákazníkom, ale aj v príležitosti na komerčnú akvizíciu celého projektu etablovanými trhovými lídrami, čím sa otvára priestor pre okamžitú návratnosť investície.

Trh s veterinárnym vybavením v EÚ
(v mld. €)



Globálny trh s veterinárnym vybavením
(v mld. €)



Kľúčový trh: Nemecko

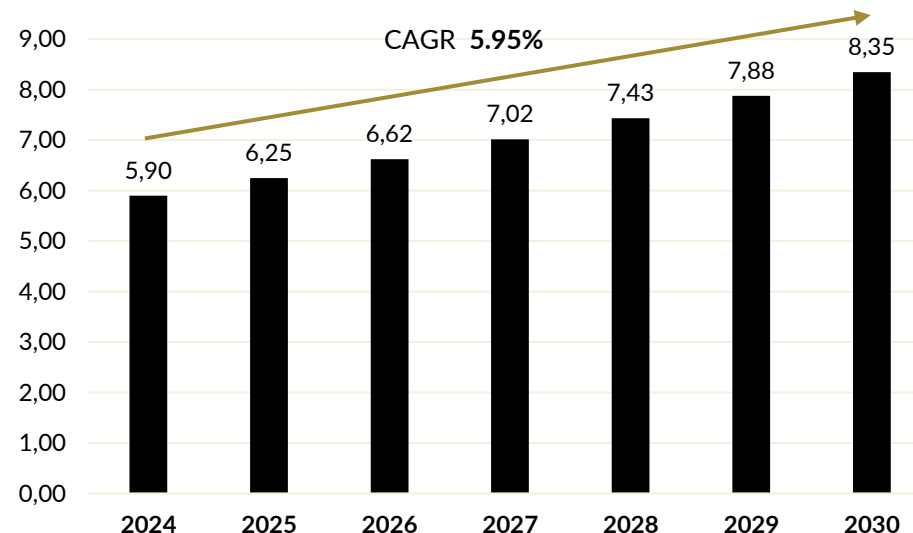
Nemecký trh je najväčším európskym trhom veterinárnych služieb. Objem trhu dosiahol v roku 2024 hodnotu 5,9 mld. € s očakávanou mierou rastu CAGR 5,95% (ibisworld.com, sphericalinsights.com). Z toho veterinárne kliniky a nemocnice tvorili 2,95 mld. € s očakávanou mierou rastu CAGR 5,5% (grandviewresearch.com). Celkový počet veterinárov sa odhaduje na 42 tisíc, z nich zhruba 12 tisíc prevádzkuje vlastnú veterinárnu prax (fve.com, eurotier.com).

Hlavné trendy:

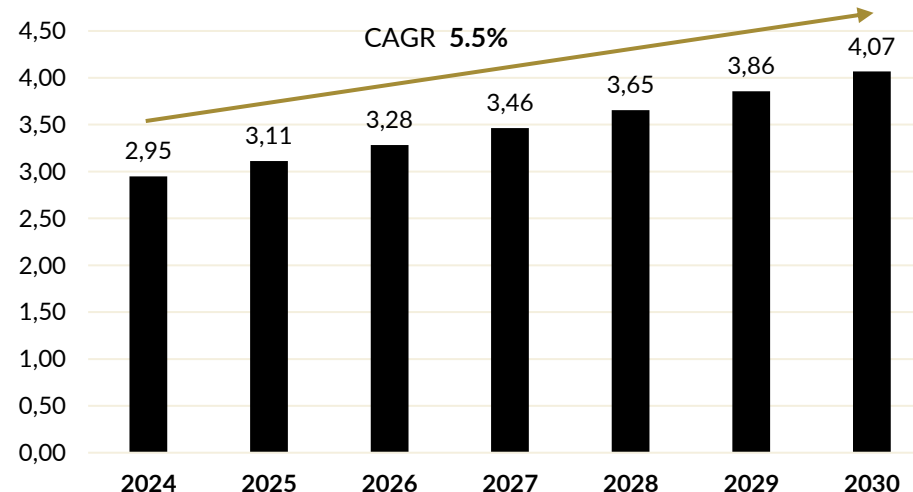
- Zvyšovanie pracovnej záťaže**- 58% veterinárov (až 65% v nezávislých klinikách) predpokladá zvyšovanie pracovnej záťaže v dôsledku rastu počtu domácich zvierat a nedostatku mladých veterinárov a odborného personálu (FVE Survey 2023, fve.com).
- Nedostatok odborného personálu a jeho nižšia kvalita** – v dôsledku demografických zmien a menšieho záujmu o profesiu je problematické nájsť adekvátne vyškolených profesionálov, špeciálne chirurgov (fve.com, eurotier.com).
- Štrukturovaná telemedicína a digitálna medicína**– zvyšovanie nákladov na veterinárnu starostlivosť stimuluje nové trendy vo veterinárnej starostlivosti s dôrazom na preventívnu starostlivosť a včasnú diagnostiku (fve.com).
- Vysoký stupeň M&A aktivít na trhu**– jedno-osobové veterinárne praxe sa stávajú minoritnými. Dochádza k postupnej integrácii a trhu a zvyšovaniu podielu korporátnych veterinárnych sietí (fve.com, grandviewresearch.com).

Nemecký trh predstavuje ideálny uvádzací trh vďaka jeho veľkosti, rastu a bonite potenciálnych zákazníkov. Trhové trendy ukazujú na zvýšený dopyt po technologických riešeniach, ktoré majú potenciál znížiť pracovné zaťaženie odborného personálu, sú použiteľné v telemedicíne a digitálnej medicíne, a posilujú prevenciu a včasnú diagnostiku chorôb.

Nemecký trh veterinárnych služieb (v mld. €)



Nemecký trh veterinárnych kliník a nemocníc (v mld. €)



Porterova analýza (5P)

Štandardná Porterova analýza 5 síl, ktorá zobrazuje rôzne vplyvy na **trhu balenej vody** v projektovanom **období 2026-2030**.

Intenzita konkurencie

Stredná

- Diferenciácia PASMOS - IoT riešenie s potenciálom pre využitie AI konkurencia neponúka.
- Inovácie - etablovaní veľkí hráči môžu rýchlo vyvinúť podobný produkt.
- Rast trhu – trh nie je saturovaný a konsolidovaný.

Hrozba substitučných produktov

Stredná

- Trh ponúka množstvo menej vyspelých manuálnych riešení.
- DIY riešenia môžu kombináciou rôznych produktov dosiahnuť podobný výsledok.
- Rýchly vývoj SMART substitútov (napr. nositeľné zdravotné senzory).



Hrozba vstupu nových konkurentov

Stredná

- Novej konkurencii bránia vysoké počiatočné náklady na vývoj a zavedenie na trh.
- Patent a duševné vlastníctvo.
- Časovo a finančne náročná certifikácia produktu.
- Etablovaní hráči môžu využiť existujúce distribučné siete.

Vyjednávacia sila odberateľov

Vysoká

- B2B segment očakáva vysokú hodnotu za investíciu a vyjednáva o cene.
- B2C segment je citlivý na cenu, ale pripláti si za SMART riešenie.
- Lacnejšie alternatívne a substitučné produkty.

Vyjednávacia sila dodávateľov

Nízka

- Komponenty pre výrobu sú bežne trhovu dostupné.
- Nízke riziko závislosti od jedného dodávateľa.
- Možná závislosť na niektorých špecifických komponentoch „na mieru.“
- Znížená dostupnosť napr. v dôsledku nedostatku čipov.

Porterova analýza naznačila **stredne náročnú trhovú pozíciu** a potvrdila, že na trhu existuje priestor pre projekt PASMOS. **Diferenciácia je vysoká**, konkurencia zatiaľ neponúka podobne vyspelé riešenie, a to ani v podobe substitútov. Patentová ochrana duševného vlastníctva a vysoké finančné nároky sťažujú vstup nových konkurentov. **Zákazníci budú požadovať prémiovú hodnotu** za cenu a náklady na podporu predaja ostanú vysoké.

SWOT analýza projektu PASMOS

Silné stránky

- **Inovatívna technológia** – unikátna kombinácia SMART riešení, IoT a automatizácie starostlivosti o zvieratá.
- **Chránené duševné vlastníctvo** – patent registrovaný v EPO platný v 27 štátoch Európy.
- **Sieť obchodných kontaktov** v Európe.
- **Možnosť posunúť vývoj** v spolupráci so slovenskými univerzitami.
- **Flexibilita technológie** umožňuje širokú škálu komerčného využitia.
- **Externá výroba** - charakter patentu a použitie komerčne dostupných komponentov umožňuje plne externú výrobu produktu v spolupráci so zabehnutými dodávateľmi, čo uľahčuje zavedenie produktu na trh.

Slabé stránky

- **Relatívne skorá vývojová fáza projektu** môže odradiť investorov.
- **Nedostatok vlastného kapitálu** na prototyp a ďalší vývoj.
- **Potreba angažovania finančného investora** do financovania vývoja a uvedenia produktu na trh.
- **Formovanie technického tímu** pre zloženie hardware a software riešenia.
- **Zatiaľ neznámy produkt**, kde budú potrebné zvýšené výdavky na marketing.
- **Vysoké finančné a časové nároky na certifikáciu produktu.**

Interné

Príležitosti

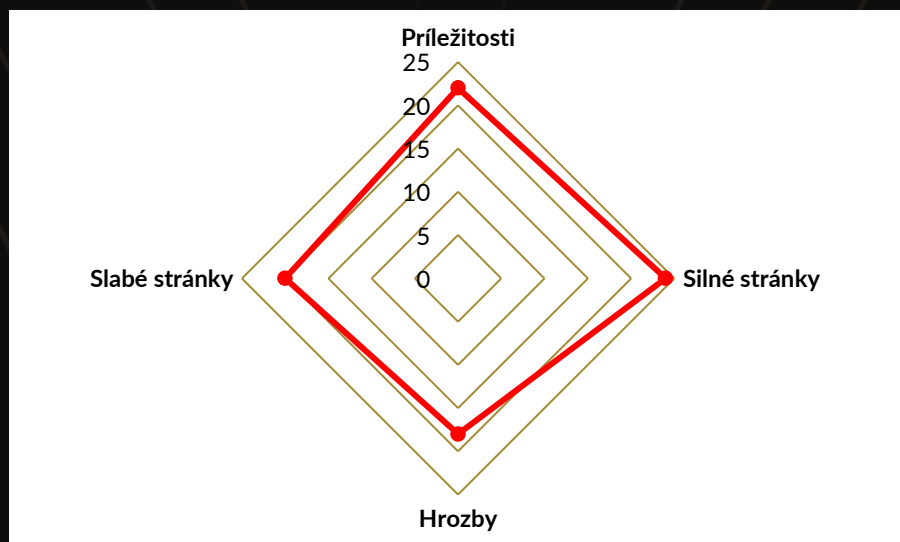
- **Predaj patentu etablovaným trhovým hráčom** vzhľadom k vysokej miere akvizícií na trhu a dopytu po inovatívnych produktoch.
- **Rastúci dopyt po inteligentných produktoch** v súlade s trhovými trendmi starostlivosti o domáce zvieratá (viď trhovú analýzu).
- **Rastúca preferencia mladých párov kúpiť si domáce zviera** pred založením rodiny vedie k rastu celkového počtu domácich zvierat.
- **Nové regulácie** na prepravu zvierat, ktoré môžu vynútiť predaj kompatibilných zariadení.
- **Predplatné služby** a prémiové funkcie aplikácie môžu generovať dodatočné príjmy.
- **Možnosť financovania vývoja cez granty EÚ.** Operačný program Veda a výskum.

Hrozby

- **Silná konkurencia** – Iné značky môžu ponúknuť podobné alebo alternatívne riešenia.
- **Vysoká cena** - produkt ale cieľi na prémiový segment trhu a profesionálov.
- **Regulačné výzvy** – Rôzne krajiny majú odlišné normy pre prepravu zvierat.
- **Skepsa spotrebiteľov** – Niektorí majitelia môžu mať obavy z biometrického monitorovania alebo spoľahlivosti technológie.
- **Rýchly technologický pokrok** – Nové inovácie môžu rýchlo zastarať aktuálne funkcie produktu.
- **Možné technické poruchy** – poruchy môžu veľmi negatívne ovplyvniť zákaznícku skúsenosť

Externé

Vyhodnotenie SWOT analýzy



Na základe bodového vyhodnotenia jednotlivých prvkov **SWOT analýzy** sa ukázalo, že **projekt výroby SMART prepravných kliebok a terárií má vysoký trhový potenciál, ale zároveň bude čeliť výrazným trhovým výzvam.**

Vzhľadom k tomu, že ide o inovatívny produkt na objemovo veľkom a vysoko rastúcom trhu, odporúčame zvoliť tzv. „**ofenzívnu stratégiu**“, teda aktívne využívať silné stránky a naplno rozvíjať dostupné príležitosti. Takýto prístup si však bude vyžadovať **finančne silného investora**, ktorý je schopný rýchlo posunúť projekt z vývojovej a testovacej fázy do masového predaja na európskom, resp. globálnom trhu, a tak využiť naplno príležitosti, ktorá môže byť časovo veľmi obmedzená.

Alternatívou môže byť zameranie na **predaj alebo licencovanie patentu** etablovaným hráčom a jeho rýchla monetizácia.

Odporúčania pre projekt PASMOS

Na základe vyhodnotenia SWOT analýzy je pre projekt PASMOS vhodná **ofenzívna obchodná stratégia**:

1. **Trhová dominancia a budovanie značky** – zameranie na inovatívnosť, agresívna marketingová kampaň a budovanie autority,
2. **Rýchla monetizácia patentu a ochrana duševného vlastníctva** – licencovanie patentu, cielené oslovenie firiem so záujmom o akvizície, rozšírenie patentovej ochrany na ďalšie trhy (USA, Čína), zabezpečenie ochrany pred konkurenciou.
3. **Strategické partnerstvá a expanzia na nové trhy** – spolupráca s veľkými distribútormi veterinárneho vybavenia a smart produktov pre zvieratá (PetSafe, Tractive, Sure Petcare ...).
4. **Finančné a investičné stratégie** - získanie investorov cez venture kapitál, prezentácia projektu fondom zameraným na inovatívne SMART produkty a starostlivosť o domáce zvieratá. Pripravenosť na akvizíciu zo strany veľkých hráčov s cieľom okamžitej návratnosti.
5. **Medzinárodná expanzia a škálovanie** – prienik na trhy s vysokým dopytom po prémiových pet-tech riešeniach (Nemecko, Francúzsko, Spojené Kráľovstvo, Škandinávia). Certifikácie pre trh EÚ a globálne trhy.

Ofenzívna stratégia pre PASMOS kombinuje agresívny vstup na trh, silnú marketingovú a obchodnú stratégiu, strategické partnerstvá a rýchlu monetizáciu patentu. Kľúčovým cieľom je zabezpečiť trhový podiel pred konkurenciou, získať investorov alebo predat projekt veľkému hráčovi s okamžitou návratnosťou. Akýkoľvek variant stratégie si však vyžaduje silného partnera a dostatok finančných zdrojov.

Zhrnutie analýzy trhu

🔑 Klúčové informácie

Trh

Trh s potrebami pre chovateľov zvierat a veterinárnym vybavením je rastúci, čo je **dané rastom počtu domácich zvierat a chovateľov (+89% v rokoch 2020-2023)**.

Globálny trh s chovateľskými potrebami bude aj naďalej rásť v odhadovanej miere **CAGR 5,38%**.

Trh s veterinárnym vybavením rovnako reflektuje zvýšený počet chovateľov domácich zvierat a rastúcu potrebu zdravotnej starostlivosti. Odhadovaná miera rastu pre globálny trh je 5,9% CAGR. **Pre primárny trh EÚ sa počíta s rastom CAGR 5,0%.**

Konkurencia

Konkurencia zatiaľ neponúka podobne vyspelý produkt s vysokou mierou technologickej integrácie. SMART riešenia existujú v podobe doplnkov („wearables“) a jednoúčelových produktov, ktoré si zákazník musí kombinovať.

Patentová ochrana zabezpečuje ochranu pred rýchlym nástupom podobných produktov. Finančne a technologicky silní hráči však môžu pomerne rýchlo vyvinúť substitúty. Hrozbou je tiež kopírovanie produktu na trhoch, kde nie je patentovo chránený.

Diferenciácia

Diferenciácia systému PASMOS. Trh zatiaľ neponúka podobne vyspelé a ergonomické riešenie. Veľkou výhodou je plná IoT integrácia a vysoký potenciál pre využitie umelej inteligencie.

- Zdravie a pohoda domácich miláčikov
- Humanizácia starostlivosti o zvieratá
- Prémiovosť produktu
- Inovatívna technológia
- Včasná a presná preventívna diagnostika
- Kvalitná starostlivosť pri úspore práce

Kľúčové body pre obchodnú stratégiu



Inovatívny produkt

Zdôrazniť inovatívne prvky a rozšírené funkcie, agresívny marketing a budovanie značky, uzatváranie partnerstiev s veterinármi. Demonstrácia funkčnosti a pridanej hodnoty.



Technologický líder

Neustále inovácie, silná značka a integrácia s existujúcimi veterinárnymi systémami pre vytvorenie ekosystému, ktorý zákazníci nebudú chcieť meniť.



Humanizácia starostlivosti o zvieratá

Silná edukácia trhu, využívanie influencerov a odborných autorít pre zdôrazňovanie výhod novej technológie pre zdravie a komfort zvieratá.



Spoločiteľný partner

Budovanie lojality cez kvalitný servis a podpora zákazníkov pri adopcii nových technológií. Vývoj kvalitnej mobilnej aplikácie.



Dodávatelia pod kontrolou

Diverzifikácia dodávateľov, využitie lokálnych výrobcov a vyjednávanie lepších podmienok s kľúčovými partnermi.

Stratégia: ofenzíva

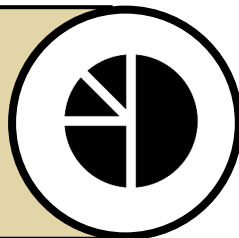
Úspech systému PASMOS bude závisieť od silného marketingu, strategických partnerstiev a schopnosti zdôvodniť prémiovú cenu. Pri kvalitnom prevedení ofenzívnej stratégie je však možné využiť náskok pred konkurenciou na vybudovanie silnej trhovej pozície, alebo na rýchle zhodnotenie patentu formou odpredaja alebo licencie.

Go-To-Market stratégia

Progres

Trh

- Úspešné dokončenie vývoja a zavedenie produktu na trh.
- Postupné budovanie distribučnej siete.
- Budovanie povedomia o PASMOS u veterinárov a chovateľov.
- Rýchla validácia trhu cez pilotné projekty a získanie B2B partnerov.



Biznis



- Spustenie marketingu na budovanie povedomia.
- Využitie vhodných influencerov a ambasádorov.
- Partnerstvá → siete veterinárnych kliník, pet shopov.
- Cena → Nastavenie ceny a konfigurácie pre B2B a B2C.

Produkt

- Konštantný vývoj hardvéru a softvéru.
- Zavádzanie nových funkcionalít → AI diagnostika a iné.
- Rozvoj ekosystému PASMOS → PASMOS ako služba (mesačný prenájom)



Ako uspieť



Rast na európskom trhu a následná expanzia

Využitie inovatívnej patentovanej technológie na získanie silného partnera v Nemecku, intenzívny marketing a PR vo fáze uvedenia produktu na trh za účelom rýchleho získania trhového podielu.



Marketing

Formovanie produktu smerom na cieľové publikum. Marketing komunikovaný cez:

- Inovatívna technológia
- Jednoduchosť používania
- Špičková starostlivosť



Budovanie povedomia

Budovanie povedomia bude jedným z kľúčových prvkov pri predajoch PASMOS.

Využívanie influencerov a profesionálov veterinárnej starostlivosti ako ambasádorov pre demonštrácie funkčnosti a inovatívnosti systému PASMOS. Účasť na akciách a veľtrhoch zvierat s možnosťou demonštrácie technológie cieľovému publiku,

Podpora eventov zameraných na modernizáciu starostlivosti o zvieratá.

Segmentácia cieľového trhu



Primárny trh (B2B)

- Veterinárne kliniky, nemocnice a ambulancie.
- Chovateľské stanice a farmy.
- Výskumné laboratória a univerzity.
- Poskytovatelia transportných služieb pre zvieratá.
- Veľké pet shopy a distribútori veterinárnych zariadení.

Hlavné trendy (B2B)

- Technologická inovácia.
- Konsolidácia trhu - M&A aktivity.
- Rast globálneho trhu CAGR 5,9%.



Sekundárny trh (B2C)

- Majitelia domácich zvierat so záujmom o SMART riešenia.
- Majitelia domácich zvierat, ktorí s nimi často cestujú.
- Chovatelia špeciálnych plemien vyžadujúcich zdravotný monitoring.

Hlavné trendy (B2C)

- Rast počtu chovateľov domácich zvierat.
- Humanizácia zvierat a starostlivosti o zvieratá.
- Prienik SMART technológií.

Unique Selling Proposition



Technologický líder

Vlastný návrh a použitie hardvéru a softvéru: Vlastný vývoj hardvéru a softvérového riešenia s aplikáciou a prepojením aj cez IoT, aby mohol majiteľ mať aktuálne informácie o svojom miláčikovi.

Inteligentné funkcie (softvér): Integrácia senzorov na monitorovanie teploty, dýchania a ostatných vitálnych funkcií zvieratá. SMART ovládanie cez aplikáciu.

Vysoká presnosť diagnostiky: patentovaná technológia umožňuje včasné rozpoznanie zdravotných problémov.

Zníženie nákladov na starostlivosť: prediktívna analýza zdravotného stavu pomáha veterinárom a chovateľom predchádzať problémom.



Modularita a bezpečie

Jedinečný modulárny systém kliebok pre zvieratá pre zlepšenie ich pohodlia, bezpečia a starostlivosti.

Flexibilita pri zostavení kliebky: Kliebka je navrhnutá ako modulárny systém, čo umožňuje prispôsobenie veľkosti a konfigurácie podľa potreby.

Monitorovanie: Kliebka sleduje životné funkcie a prostredie zvieratá, automaticky reguluje teplotu a upozorňuje užívateľa pri zmenách stavu.

Akustická ochrana zvierat pri prenose cez rušné prostredie alebo pri ponechaní v rušivom prostredí (veterinár, prebiehajúce stavebné práce alebo iné).

Pozicioning



Technológia

Jedinečná technológia s vlastným vývojom hardvéru a softvéru. Vlastná aplikácia umožňujúca kontrolu a nastavenie ideálnych podmienok v kletke.

Licencie: Licencovaný produkt v 27 štátoch EÚ.

Modulárna konštrukcia a bezpečné materiály: Možnosť prispôsobenia kletky podľa potrieb zákazníka. Bezpečnosť použitých materiálov s antibakteriálnou a akustickou ochranou.



Bezpečie

Zníženie stresu a ochrana zvierat: Akusticky riešené modulárne kletky, ktoré znižujú hluk a poskytujú komfort pre zvieratá.

Dôraz na well-being zvierat, akustickú ochranu a modularitu.

Prémiové riešenie pre profesionálov a finálnych spotrebiteľov: Modularita kliebok umožňuje výber kletky pre náročné potreby najmä u veterinárov alebo chovateľov (B2B) alebo nastavenie modelu kletky pre koncových užívateľov (B2C).



Technologický líder

- Prémiový dizajn a SMART technológia.
- Nastavenie presne na potreby klienta.
- Patentová technológia s takmer nulovou priamou konkurenciou.
- Redukcia stresu zvierat cez akustickú ochranu a bezpečnú modulárnu konštrukciu.
- „Ticho, bezpečie a komfort pre vaše zvieratá.“

Inovatívny a prémiový produkt.

Marketingové kanály

Biznis model

Predajné kanály

Digitálny marketing

- Cielené PPC reklamy – Google Ads, Facebook Ads zamerané na veterinárov a chovateľov.
- Content marketing & SEO – blogy, PR články, webináre s odborníkmi.

Offline marketing a PR

- Účasť na veterinárnych výstavách – Interzoo, VETMEDICA, EuroTier.
- Spolupráca s odbornými autoritami – vedecké časopisy a veterinárne asociácie.
- Referenčné programy – odmeny za odporúčanie systému PASMOS.

Digitálny marketing

- Sociálne siete a influenceri – demonštrácia funkčnosti a výhod PASMOS. Edukácia cieľového publika cez YouTube, Instagram, TikTok.
- Cielené PPC reklamy – Google Ads, Facebook Ads zamerané na majiteľov domácich zvierat a tech nadšencov.
- Content marketing & SEO – blogy, PR články, webináre s odborníkmi.

Biznis model

- Predaj hardvéru – predplatné na softvér - (SaaS model).
- Licencovanie technológie veľkým hráčom.
- Pozáručný servis a predaj doplnkov.
- Alternatíva: PASMOS ako služba.

Cenová úroveň

Prémiová cenová stratégia

- Kapitalizácia prémiového produktu technologického lídra: prémiová kvalita za rozumnú cenu.
- Hardvér: 1500–5000 € na kliniku (v závislosti od riešenia).
- Softvér: Mesačný poplatok 50-300 € podľa funkcií.

Biznis model

- priame objednávky cez e-shop a partnerov.
- Predaj cez siete pet shopov.
- Predplatné za cloudové a prémiové služby.

Cenová úroveň

Prístupná cenová stratégia

- Jednorazová cena za zariadenie: 500–1500 €.
- Predplatné za cloudové služby: 10-30 €/mesiac.
- PPU (Pay-per-use) model na prémiové služby.

Priamy predaj (B2B)

- Obchodný tím – priame oslovenie veterinárnych kliník a distribútorov.
- Dohody s distribútormi – zmluvy s predajcami veterinárneho vybavenia.
- Pilotné projekty – testovanie v top klinikách pre vybudovanie dôveryhodnosti.

Partnerský predaj

- OEM partnerstvá – integrácia PASMOS do existujúcich veterinárnych systémov.
- Spolupráca s poisťovňami – poistenie domácich zvierat so systémom PASMOS ako benefitom.

Online predaj (B2C)

- Vlastný e-shop + predaj na externých platformách (Amazon, Notino Pets...).
- Veterinárne ambulancie ako predajné miesta.
- Predplatné cloudových služieb a PPU prémiové služby ako AI diagnostika, konzultácia s veterinárom a pod.

Partnerský predaj

- Pet shop reťazce – offline distribúcia v obchodoch s chovateľskými potrebami.
- Spolupráca s poisťovňami – poistenie domácich zvierat so systémom PASMOS ako benefitom.

Komunikovaný odkaz

Technológia pre lepší život zvierat – Inteligentná, efektívna, spoľahlivá starostlivosť vďaka najmodernejším technológiám, ktoré pracujú v prospech zvierat aj ich majiteľov.

Presná diagnostika a prevencia – včasné rozpoznanie zdravotných problémov pomocou inteligentných senzorov, pokročilej analytiky a umelej inteligencie.

Integrácia do veterinárnych procesov – PASMOS je navrhnutý tak, aby sa ľahko integroval do existujúcich veterinárnych systémov a digitálnych riešení pre chovateľov.

Nový štandard zdravotného dohľadu nad zvieratami – prináša digitálnu revolúciu do veterinárnej praxe a chovateľstva.

PASMOS
Pet Acoustic Shield Modular System

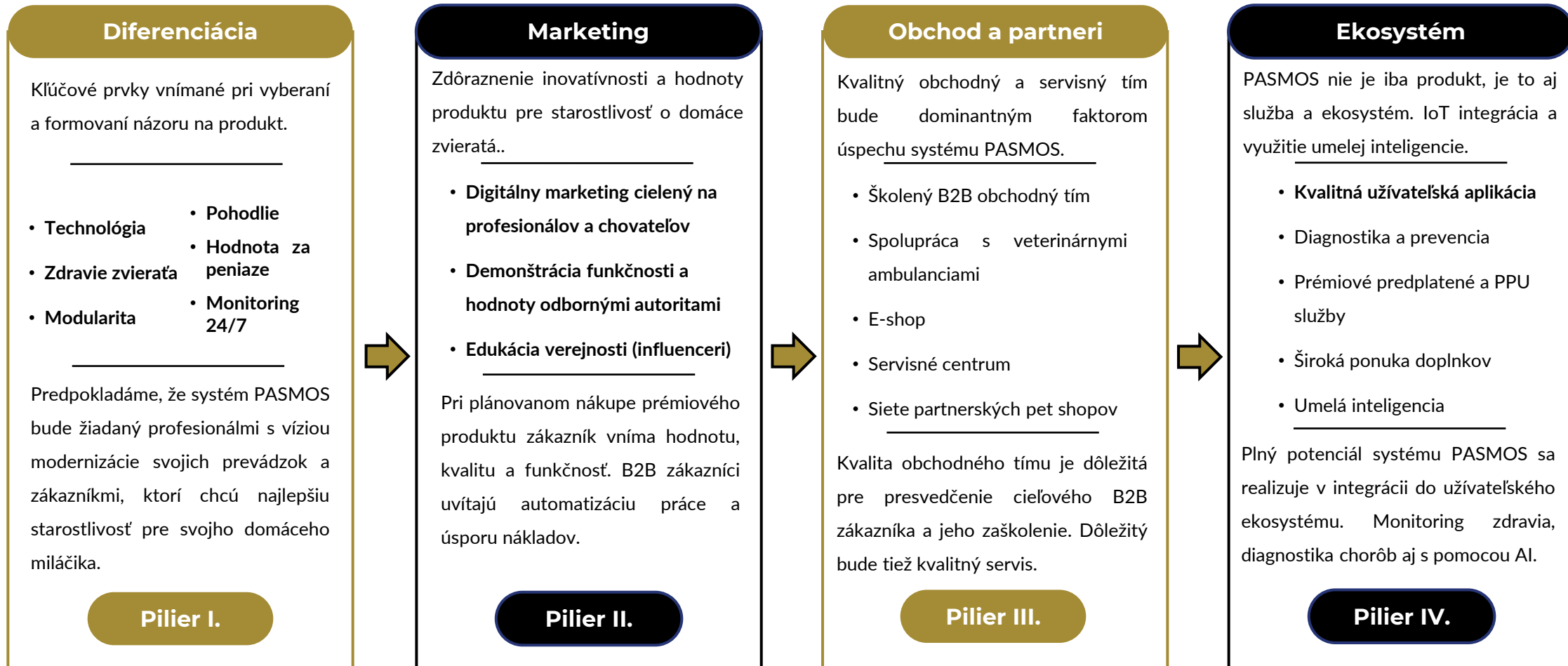
Spoľahlivý partner pre B2B a B2C segment – vysoká hodnota pre veterinárne kliniky, laboratóriá, prepravné spoločnosti aj individuálnych chovateľov vďaka dostupnosti a škálovateľnosti riešenia.

Inovácia v starostlivosti o zvieratá – monitorovanie zdravia a pohody zvierat s využitím IoT, AI a automatizácie.

Inteligentná starostlivosť o zvieratá

Kľúč k predajom

Hlavné piliere podpory predaja s vysokou účinnosťou v oblasti predaja prémiových produktov na B2B a B2C trhu. **Nákup je plánovaný, zákazník hľadá prémiovú kvalitu a funkčnosť.**



Finančné projekcie

Predpoklady finančného modelu

Realistický variant

- Ukončenie vývoja produktu a začiatok predaja v roku 2026.
- Variant predpokladá nasledovné objemy predaja pri predajnej cene 1900 €/ks:

Rok	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Predaj v ks	720	1800	2520	3240	3960	4680

- Predplatné cloudových služieb pre 45% predaných kusov v cene 240 €/rok.
- Variant predpokladá financovanie výlučne z interných zdrojov.
- Projekt predpokladá externú sériovú výrobu produktu.
- Marketing vo vlastnej réžii, distribúcia vlastná (20%) – externá (80%)
- Náklady na vývoj a zavedenie produktu na trh vo výške 1,075 mil. €.
- Distribučná marža externých partnerov vo výške 48%.
- Marketingové náklady vo výške 10% predajnej ceny..
- Náklady na výrobu vo výške € 314/ks.
- Vstupný vklad investora vo výške € 1,4 mil.
- Diskontná sadzba pre výpočet návratnosti projektu 12,0%.
- Očakávaná miera inflácie 2,0%/rok.

Pesimistický variant

- Ukončenie vývoja produktu v roku 2026 a začiatok predaja v roku 2027.
- Variant predpokladá nasledovné objemy predaja pri predajnej cene 1800 €/ks:

Rok	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Predaj v ks	0	1200	1800	2400	3000	3600

- Predplatné cloudových služieb pre 40% predaných kusov v cene 200 €/rok.
- Variant predpokladá financovanie výlučne z interných zdrojov.
- Projekt predpokladá externú sériovú výrobu produktu.
- Marketing vo vlastnej réžii, distribúcia vlastná (17%) – externá (83%)
- Náklady na vývoj a zavedenie produktu na trh vo výške 1,075 mil. €.
- Distribučná marža externých partnerov vo výške 50%.
- Marketingové náklady vo výške 10% predajnej ceny.
- Náklady na výrobu vo výške € 314/ks.
- Vstupný vklad investora vo výške € 1,4 mil.
- Diskontná sadzba pre výpočet návratnosti projektu 12,0%.
- Očakávaná miera inflácie 2,0%/rok.

Výkaz ziskov a strát 1/2

Realistický variant

Scenár	Realistický					
Výkaz ziskov a strát						
Výkaz ziskov a strát (v tis. €)	FY26	FY27	FY28	FY29	FY30	FY31
Tržby - Celkovo	1 446	3 687	5 265	6 904	8 607	10 376
rast (%)	-	155,0%	42,8%	31,1%	24,7%	20,5%
Priame náklady	751	1 905	2 704	3 526	4 371	5 239
Hrubá marža	694	1 782	2 560	3 378	4 236	5 136
Hrubá marža (%)	0	48,3%	48,6%	48,9%	49,2%	49,5%
Réžijné náklady						
Prevádzkové náklady - SG&A	1 320	1 086	1 213	1 396	1 586	1 783
EBITDA	-626	696	1 348	1 982	2 650	3 353
EBITDA marža (%)	-43,3%	18,9%	25,6%	28,7%	30,8%	32,3%
Ostatné náklady	-	-	-	-	-	-
Odpisy a amortizácia	29	59	59	59	49	20
EBIT	-655	637	1 289	1 923	2 601	3 333
EBIT marža (%)	-45,3%	17,3%	24,5%	27,9%	30,2%	32,1%
Finančné náklady	0	0	0	0	0	0
Hospodársky výsledok pred zdanení	-655	637	1 289	1 923	2 601	3 333
Umorovanie straty		-131	-131	-131	-131	-131
Základ dane	-655	506	1 158	1 792	2 470	3 202
Daň z príjmu	0	106	243	376	519	672
Hospodársky výsledok po zdanení	-655	531	1 046	1 547	2 082	2 661

Tržby

Projekt PASMOS projektuje v prvom roku tržby pri cene produktu **1 900 €** (s nábehom predaja po ukončení vývojovej fázy v roku 2026) na úrovni približne **€ 1,446 tis.**

V roku **2027** pri plnom roku predaja predpokladáme tržby na úrovni **€ 3,687 mil.** z dôvodu zvýšenia odbytových kanálov, povedomia o produkte a vyšších marketingových výdavkoch.

Nasledujúce roky odhadujeme kontinuálny rast tržieb približne 20-43% medziročne s postupným prienikom na nové trhy.

Priame náklady

Priame náklady tvoria výrobné náklady a distribučná marža (48%), resp. výkonové odmeny vlastným predajcom. Celkové priame náklady sú na úrovni 50,5%-51,7%. V absolútnych hodnotách predstavujú priame náklady hodnoty €751 tis. (2026), €1,905 mil. (2027) a rastú úmerne s počtom predaných kusov.

Prevádzkové náklady

Najvyššou nákladovou položkou v prvom roku prevádzkové náklady, čo je spôsobené najmä vysokými vstupnými nákladmi na vývoj, certifikáciu a zavedenie produktu a **marketing (spolu € 1,320 mil.)**. V nasledujúcich rokoch sa počíta s marketingovými nákladmi vo výške 10% z tržieb. Ostatné prevádzkové náklady sú najmä osobné náklady (v roku 2027 € 361 tis.), náklady, na prenájom priestorov, prevádzku vozidiel a ostatné prevádzkové náklady.

Ziskovosť

Náklady na vývoj a zavedenie produktu spôsobujú v prvom roku výrazne negatívny EBITDA vo výške € -626 tis. V nasledujúcich rokoch však rast predaja generuje výrazný rast tržieb a **EBITDA na úrovni 19-32%** za predpokladu udržania úrovne prevádzkových nákladov.

Výkaz ziskov a strát 2/2

Pesimistický variant

Scenár	Pesimistický					
Výkaz ziskov a strát						
Výkaz ziskov a strát (v tis. €)	FY26	FY27	FY28	FY29	FY30	FY31
Tržby - Celkovo	0	2 362	3 614	4 916	6 267	7 671
rast (%)	-	0,0%	53,0%	36,0%	27,5%	22,4%
Priame náklady	0	1 317	2 003	2 709	3 435	4 182
Hrubá marža	0	1 046	1 611	2 207	2 832	3 489
Hrubá marža (%)	-	44,3%	44,6%	44,9%	45,2%	45,5%
Réžijné náklady						
Prevádzkové náklady - SG&A	1 002	947	1 040	1 189	1 342	1 502
EBITDA	-1 002	99	571	1 018	1 490	1 988
EBITDA marža (%)	0,0%	4,2%	15,8%	20,7%	23,8%	25,9%
Ostatné náklady	-	-	-	-	-	-
Odpisy a amortizácia	29	59	59	59	49	20
EBIT	-1 032	40	512	959	1 440	1 968
EBIT marža (%)	0,0%	1,7%	14,2%	19,5%	23,0%	25,7%
Finančné náklady	0	0	0	0	0	0
Hospodársky výsledok pred zdanení	-1 032	40	512	959	1 440	1 968
Umorovanie straty		-206	-206	-206	-206	-206
Základ dane	-1 032	-167	306	753	1 234	1 761
Daň z príjmu	0	0	64	158	259	370
Hospodársky výsledok po zdanení	-1 032	40	448	801	1 181	1 598

Tržby

Pesimistický variant počíta s oneskorením vývoja a zavedenie produktu na trh až v roku 2027, čo spôsobuje, že v roku 2026 negeneruje spoločnosť žiadne tržby.

V roku 2027 pri plnom roku predaja a priemernej predajnej cene € 1850 predpokladáme tržby na úrovni € 2,362 mil.. Nasledujúce roky odhadujeme rast tržieb približne 36% pre rok 2028 a následný pokles na úroveň približne 22% z dôvodu rastu konkurencie.

Priame náklady

Priame náklady tvoria výrobné náklady a distribučná marža (50%), resp. výkonové odmeny vlastným predajcom. Celkové priame náklady sú na úrovni 54,5-56%. V absolútnych hodnotách predstavujú priame náklady hodnoty €1,317 mil. (2027), a rastú úmerne s počtom predaných kusov.

Prevádzkové náklady

Najvyššou nákladovou položkou v prvom roku prevádzkové náklady, čo je spôsobené najmä vysokými vstupnými nákladmi na vývoj, certifikáciu a zavedenie produktu a **marketing (spolu € 1,075 mil.)**. V nasledujúcich rokoch sa počíta s marketingovými nákladmi vo výške 10% z tržieb. Ostatné prevádzkové náklady sú najmä osobné náklady (v roku 2027 € 361 tis.), náklady, na prenájom priestorov, prevádzku vozidiel a ostatné prevádzkové náklady.

Ziskovosť

Náklady na vývoj a zavedenie produktu spôsobujú v prvom roku výrazne negatívny EBITDA vo výške € -1,0 mil. V nasledujúcich rokoch predaj generuje rast tržieb a **EBITDA na úrovni 4,2-25,9%** za predpokladu udržania úrovne prevádzkových nákladov.

Cash Flow a ukazovatele návratnosti

Realistický variant

Výkaz peňažných tokov - Cash Flow						
€	31-Dec-26	31-Dec-27	31-Dec-28	31-Dec-29	31-Dec-30	31-Dec-31
EBITDA	(626)	696	1 348	1 982	2 650	3 353
Finančné náklady	-	-	-	-	-	-
Daň z príjmu	-	(106)	(243)	(376)	(519)	(672)
Zmena v pracovnom kapitáli	(127)	(79)	(57)	(59)	(62)	(65)
Prevádzkový cash flow	(753)	511	1 048	1 546	2 069	2 616
Investície (CAPEX)	(275)	-	-	-	-	-
Investičný cash flow	(275)	0	0	0	0	0
Subtotal	(1 028)	511	1 048	1 546	2 069	2 616
Čerpanie dlhu	-	-	-	-	-	-
Splátka istiny	0	0	0	0	0	0
Finančný cash flow	0	0	0	0	0	0
Celkový Cash Flow	(1 028)	511	1 048	1 546	2 069	2 616
Voľné peňažné toky (FCFE)	372	511	1 048	1 546	2 069	2 616
Kumulatívny Cash Flow	-1 028	-516	532	2 078	4 148	6 763

Peňažné toky z prevádzkovej činnosti – Realistický scenár

- V roku 2026 predpokladá spoločnosť zisk pred zdanením a odpismi (EBITDA) v hodnote € -626 tis.. Pri odhadovanom štandardnom pracovnom kapitáli (splatnosti pohľadávok 30 dní, úhrada záväzkov 30 dní a priemernej obrátkovosti skladu do 60dní) predpokladáme pozitívny prevádzkový cash-flow v druhom roku.

Peňažné toky z investičnej činnosti

Model obchodnej spoločnosti nepredpokladá výrazné investície do majetku mimo prvého roku.

- 2026: € 275 tis. do vývoja Software a nákupu vybavenia skladu a administratívnych priestorov
- Priestory, vozidlá, zariadenie atď. riešené formou prenájmu a leasingu.

Peňažné toky z finančnej činnosti

- Nepredpokladáme žiadne bankové alebo iné úvery.

Pesimistický variant

Výkaz peňažných tokov - Cash Flow						
€	31-Dec-26	31-Dec-27	31-Dec-28	31-Dec-29	31-Dec-30	31-Dec-31
EBITDA	(1 002)	99	571	1 018	1 490	1 988
Finančné náklady	-	-	-	-	-	-
Daň z príjmu	-	-	(64)	(158)	(259)	(370)
Zmena v pracovnom kapitáli	(77)	(74)	(41)	(43)	(45)	(47)
Prevádzkový cash flow	(1 080)	25	466	817	1 186	1 571
Investície (CAPEX)	(275)	-	-	-	-	-
Investičný cash flow	(275)	0	0	0	0	0
Subtotal	(1 355)	25	466	817	1 186	1 571
Čerpanie dlhu	-	-	-	-	-	-
Splátka istiny	0	0	0	0	0	0
Finančný cash flow	0	0	0	0	0	0
Celkový Cash Flow	(1 355)	25	466	817	1 186	1 571
Voľné peňažné toky (FCFE)	45	25	466	817	1 186	1 571
Kumulatívny Cash Flow	-1 355	-1 330	-864	-47	1 138	2 709

Peňažné toky z prevádzkovej činnosti – Pesimistický scenár

- V roku 2026 predpokladá spoločnosť zisk pred zdanením a odpismi (EBITDA) v hodnote € -1,0 mil.. Pri odhadovanom štandardnom pracovnom kapitáli (splatnosti pohľadávok 30 dní, úhrada záväzkov 30 dní a priemernej obrátkovosti skladu do 60dní) predpokladáme pozitívny prevádzkový cash-flow v druhom roku.

Peňažné toky z investičnej činnosti

Model obchodnej spoločnosti nepredpokladá výrazné investície do majetku mimo prvého roku.

- 2026: € 275 tis. do vývoja Software a nákupu vybavenia skladu a administratívnych priestorov
- Priestory, vozidlá, zariadenie atď. riešené formou prenájmu a leasingu.

Peňažné toky z finančnej činnosti

- Nepredpokladáme žiadne bankové alebo iné úvery.

Návratnosť investície

Realistický variant

IRR	NPV	ROI	Doba návratnosti
33,40%	€2 ,763 mil.	483%	2,5 roka

Vyhodnotenie investície v realistickom scenári

Vnútoraná miera návratnosti (IRR) je na úrovni približne 33,4%, čo indikuje výbornú návratnosť projektu v projektovanom období 2026-2031. IRR je negatívne ovplyvnená vysokými vstupnými nákladmi na vývoj a zavedenie produktu a zdržaním tržieb na obdobie po obdržaní potrebných certifikácií.

Čistá súčasná hodnota peňazí (NPV) je na úrovni €2,763 mil., pri diskontnej sadzbe 12%, čo predstavuje vhodnú príležitosť na investovanie. **Návratnosť investície (ROI)** predstavuje výšku 483%, pri hodnote investície € 1 400 000. Doba návratnosti je 2,5 roka.

Realistický variant ukazuje, že **projekt PASMOS má potenciál na vysokú ziskovosť** za predpokladu rýchleho využitia trhového potenciálu.

Pesimistický variant

IRR	NPV	ROI	Doba návratnosti
9,20%	€ -0,136 mil.	194%	4,0 roka

Vyhodnotenie investície v pesimistickom scenári

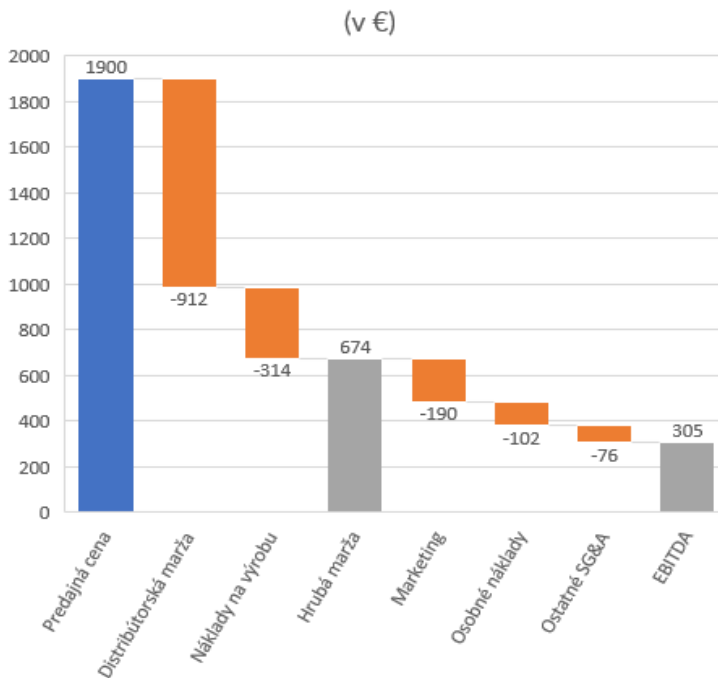
Vnútoraná miera návratnosti (IRR) je na úrovni približne 9,2%, čo indikuje nedostatočnú návratnosť projektu v projektovanom období 2026-2031. IRR je negatívne ovplyvnená vysokými vstupnými nákladmi na vývoj a zavedenie produktu a zdržaním tržieb na obdobie po obdržaní potrebných certifikácií. Pesimistický variant predpokladá omeškanie vývoja a certifikácii, nižšiu cenu a horšie trhové podmienky.

Čistá súčasná hodnota peňazí (NPV) je na úrovni € -0,136 mil., pri diskontnej sadzbe 12%, čo nepredstavuje vhodnú príležitosť na investovanie. **Návratnosť investície (ROI)** predstavuje výšku 194%, pri hodnote investície € 1 400 000. Doba návratnosti je 4 roky.

Návratnosť pri pesimistickom variante naznačuje riziká, ktorým bude projekt PASMOS čeliť. Je to najmä zdržanie vývoja a zavedenia produktu na trh a rýchly rast konkurencie, ktorý obmedzí rast tržieb.

Ostatné finančné ukazovatele

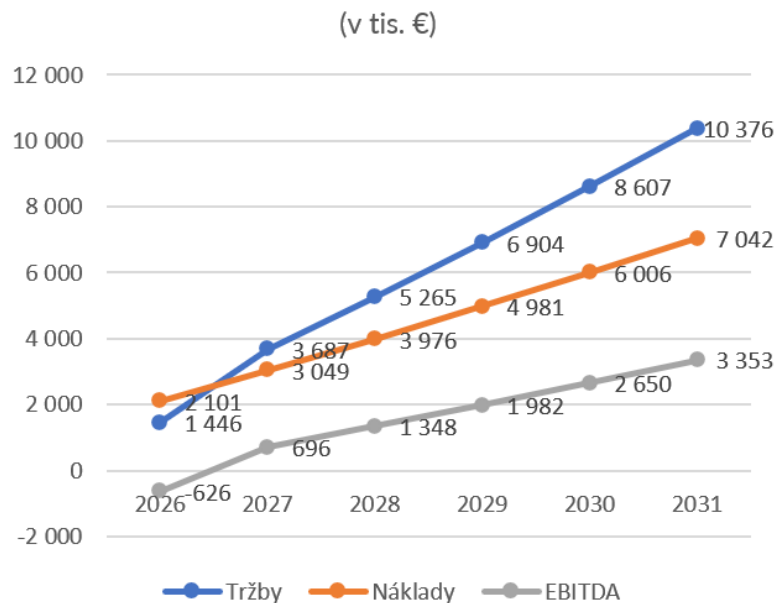
Cenový vodopád



Predpokladaný cenový vodopád pri realistickom scenári a cene za produkt € 1,900. Priame náklady ako výroba (výroba, distribúcia, logistika) sa podieľa € 1,226 na 1 predanom kuse..

Prevádzkové náklady ako marketing, osobné náklady a režijné náklady sa podieľajú výškou € 368 na predanom kuse. **Výška EBITDA** pri jednom predanom kuse produktu je na úrovni € 305.

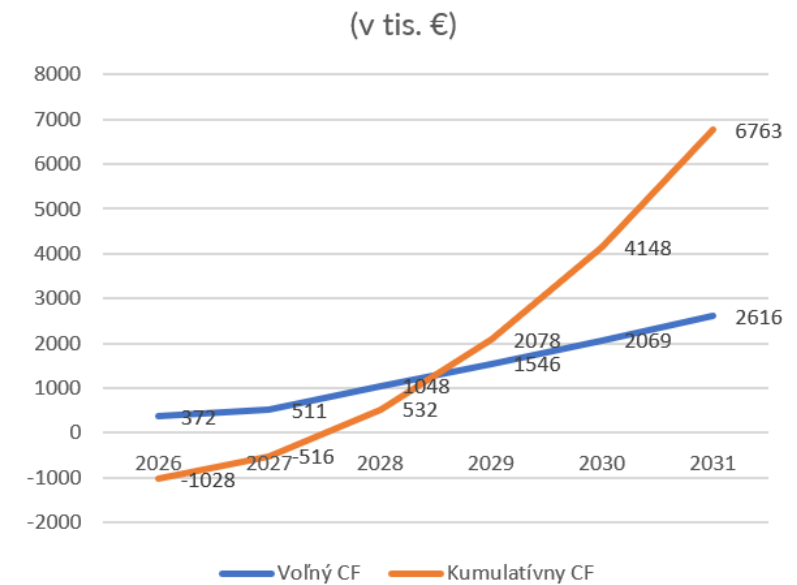
Vývoj tržieb, nákladov a EBITDA



Predpokladané celkové tržby z predaja nápojov a merch-u na Slovensku a v zahraničí predpokladáme na úrovni €1,45 mil.(2026), €3,69 mil.(2027) až €10,38mil.(2031).

Celkové náklady tvoria približne 83% a s rastom tržieb klesajú až k úrovni 68%. Vývoj **EBITDA** má mierny lineárny rast v závislosti od tržieb.

Čisté peňažné toky



Graf vyššie poukazuje na vývoj voľných peňažných tokov generovaných firmou v plánovanom období.

Voľné peňažné toky predstavujú celkový objem vygenerovanej hotovosti ktorá by teoreticky bola k dispozícii na distribúciu majiteľom za dané obdobie.

Kumulatívny Cash Flow predstavuje celkovú hodnotu peňazí generovaných podnikom za dané obdobie.

Spoločnosť

Konateľ

Ján Totkovič

Adresa

J. Kráľa 140

962 71 Dudince

SK NACE

47990 Ostatný maloobchod
mimo predajní, stánkov a trhov

Názov

GOLDEN LIONS s.r.o.

IČO 48281361

DIČ 2120122939

Za svoju lásku si zaslúžia produkt, ktorý im pomôže zlepšiť ich život a starostlivosť o nich.

Team Pasmos

Profil: Ján Totkovič

Pochádzam z rodiny, kde zvieratá mali neoddeliteľné miesto. Gazdovali moji rodičia aj starí rodičia a domácich zvierat bol plný dvor. Naučil som sa postarať sa o kravu, koňa aj drobnú hydinu. A o veľa psov, ktorí sú mi celý život najbližší.

Dnes bývam vo veľkom rodinnom dome spolu s dvomi psami, mačkou, kocúrom, viacerými vtákmi a rybičkami. Som poľovník, pravidelne prispievam na útulky a kvalita života zvierat sa ma veľmi dotýka.

V podnikaní som cieľavedomý, najviac ma teší dotiahnutie dobrej myšlienky do úspešnej realizácie. Mám za sebou viacero kvalitne zrealizovaných projektov a vybudovaných firiem. Najviac hrdý som na rekonštrukciu ruiny Brhlovského kaštieľa do dnešnej podoby. V súčasnosti prevádzkujem penzión v Dudinciach a venujem sa rozvoju cestovného ruchu v regióne.

Projekt PASMOS vyplynul z mojej celoživotnej vášne pre zvieratá. Podstatou bolo vytvoriť niečo, čo nie je len o biznise, ale čo pomôže zvieratám a je humánne. Projektu sa venujem s hlbokým záujmom, neustále ho vylepšujem a dopĺňam. Dá sa povedať, že je mojou srdcovou záležitosťou a jeho dotiahnutie do úspešnej realizácie mojím profesionálnym životným cieľom!





Ďakujeme

Súkromné & dôverné. Autorské práva (c) PASMOS. Všetky práva vyhradené.

Súkromné & dôverné. Autorské práva (c) PASMOS. Všetky práva vyhradené.