

# 1. Úvod a představení

## 1.1 Mise a vize společnosti

**EverProduction Group** vzniká s jasnou vizí: stát se technologickým lídrem v oblasti technického zajištění kulturních a společenských akcí ve střední Evropě – firmou srovnatelnou s mezinárodními standardy, jaké nastavují globální hráči typu **Clair Global**.

Naším cílem je vybudovat moderní, flexibilní a technologicky vyspělou společnost, která zásadně promění český a evropský trh v oblasti **live event production**. Chceme přinést čerstvou energii, inovace a progresivní přístup, který v současném středoevropském prostředí chybí.

## 1.2 Kdo jsme

Jsme mladý, ambiciózní kolektiv lidí, kteří se několik let pohybují v profesionálním prostředí ozvučení, osvětlení a multimediálních instalací na kulturních, komerčních i veřejných akcích. Naše zkušenosti zahrnují desítky festivalů, koncertních turné, divadelních projektů i městských slavností – a zároveň víme, kde trh pokulhává.

Zakládáme firmu od základů, s jasnou strategií a detailně promyšleným technickým, obchodním a růstovým plánem. Věříme, že spojení praktických zkušeností z terénu a pečlivě připraveného byznys modelu je základem dlouhodobého úspěchu.

## 1.3 Proč právě teď?

Český trh s eventovou technikou je dlouhodobě rozdělen mezi několik firem, které spolu často **nesoupeří, ale kooperují** – sdílejí techniku, spolupracují při větších zakázkách, nebo si navzájem poskytují subdodávky. Chybí zde **zdravá konkurence** a tlak na inovace.

Situace na trhu navíc otevírá prostor k **konsolidaci menších firem**, které často nemají ambice dále růst, ale disponují zkušeným personálem a částečnou technikou. Zároveň roste poptávka po technologickém zajištění akcí **v regionálním měřítku** i napříč hranicemi.

Využitím této příležitosti chceme postavit značku, která bude nejen technicky špičková, ale také obchodně agresivní a stabilní – s možností dalšího **organického i akvizičního růstu**.

## 2. Analýza trhu

### 2.1 Přehled trhu technického zajištění akcí v ČR a Evropě

Trh technického zajištění kulturních, firemních a veřejných akcí v České republice patří mezi segmenty, které zůstávají navzdory digitalizaci **stabilní a dlouhodobě rostoucí**. Ačkoli byl dočasně zasažen pandemií COVID-19, návrat publika na živé akce po roce 2021 přinesl nejen oživení, ale také nárůst **kvalitativních požadavků** ze strany pořadatelů i diváků.

Evropský trh obecně zaznamenává posun k:

- **komplexnímu zajištění akcí na klíč** (včetně zvuku, světla, LED stěn a streamingu),
- **vyšší technické úrovni akcí** včetně regionálních produkcí,
- důrazu na **rychlost, mobilitu a flexibilitu**,
- rostoucí poptávce po **technologiích broadcastového typu**, zejména v rámci hybridních a online eventů.

Tento trend vytváří ideální prostředí pro vznik nového, silného subjektu, který bude schopen rychle reagovat na nové výzvy a zároveň nabídne špičkové vybavení a odborný tým.

### 2.2 Situace v ČR

V České republice dominují dvě firmy, které tvoří základ „oligopolu“ v tomto segmentu:

- **High Lite Touring** – stabilní společnost s bohatým portfoliem, ale částečně zaměřená na interní klientelu a velké akce.
- **T-Servis** – firma s dlouhou historií, která rovněž pokrývá velké projekty, avšak nesoustředí se aktivně na inovaci nebo konkurenční boj.

Tyto společnosti si **nekonkurují** v pravém slova smyslu – naopak často **sdílejí techniku, zaměstnance nebo zakázky**. Z pohledu trhu to znamená:

- **nedostatek dynamiky**,
- **málo motivace ke zlepšování služeb**,
- **omezený tlak na ceny, techniku či inovace**.

Vedle těchto dvou firem existuje množství **menších subjektů**, z nichž většina operuje na regionální úrovni, často s velmi zastaralým vybavením a bez ambic dále růst. Tyto firmy často závisí na jedné až dvou osobách, které jsou zároveň majiteli, technikou i obchodníky. Mnoho z nich se potýká s generační obměnou nebo technickým dluhem.

## 2.3 Naše konkurenční výhoda

**EverProduction Group** bude postavena jako moderní a konkurenceschopná firma, která bude mít oproti většině konkurence tyto výhody:

- **Vlastní technika** od špičkových značek (Robe, d&b audiotechnik, Blackmagic),
- **Rychlá a pružná reakce** na zakázky, díky řízení vlastním softwarem a propracované logistice,
- **Mladý, motivovaný tým**, který přináší inovace, energii a progresivní přístup,
- **Technologická připravenost** na mezinárodní spolupráce i vysoký technický standard,
- **Dlouhodobý plán konsolidace trhu** skrze akvizice menších firem a jejich integraci do silného celku.
- **Vývoj vlastních inovativních prvků**, a to i s pomocí AI, které umožní rychlejší a efektivnější řízení, nastavení na akci, tak i organizaci na skladě. (např. EverDPS - digitální procesor, který bude moct nastavit zvukovou aparaturu automaticky, s pomocí AI; EverOS - efektivní ovládaní skladů, personálu i logistiky)

## 2.4 Očekávaný vývoj trhu (2025–2030)

Na základě dostupných dat a trendů očekáváme:

- meziroční růst poptávky po technických službách 5–8 % (zejména u menších a středních akcí),
- výrazný nárůst hybridních eventů (prezenční + online),
- rostoucí důraz na **udržitelnost, nízkou spotřebu energie** a inteligentní řízení technologií,
- poptávku po **moderních, značkových systémech**, které garantují kvalitu a kompatibilitu,
- vznik prostoru pro nové hráče, kteří nabídnou profesionální standard s flexibilními cenami.

### 3. Investiční plán a struktura nákladů

#### 3.1 Celková výše požadované investice

Cílem je získat investici ve výši:

**150 000 000 - 170 000 000 Kč**

*(slovy: jedno sto padesát milionů až jedno sto sedmdesát milionů korun českých)*

Tato investice je rozdělena do dvou hlavních oblastí:

- **Nákup vlastního technického vybavení** a investice do vývoje (75-100 mil. Kč)
- **Konsolidace trhu skrze akvizice menších konkurentů** (50-80 mil. Kč)

Tím vznikne silný, stabilní hráč na trhu s odpovídající technickou kapacitou a klientským portfoliem.

#### 3.2 Struktura nákladů

Oblast	Předpokládané náklady (%)	Popis
<b>Audio technika</b>	18 - 27%	d&b audiotechnik KSL, SL-SUB, D90, Yamaha (DM7, QL, CL), mikrofony, bezdrátové systémy
<b>Světelná technika</b>	17 - 20%	Robe, Ayrton, Chamsys, zavěšení, ovládání, kabeláž
<b>LED a video technika</b>	14 - 17%	LED stěny Infiled, kamery a pulty Blackmagic, ATEM video switchery
<b>IT a síťová infrastruktura</b>	4 - 8%	Dante, NDI, Artnet řízení, ERP, technické zázemí
<b>Logistika a základní infrastruktura</b>	6 - 10%	Trussy, zdvihy, transportní řešení, základní sklad
<b>Konsolidace trhu (akvizice menších firem)</b>	<b>30 - 40%</b>	Strategické odkupy technických firem – včetně jejich klientských smluv, zaměstnanců a vybavení
<b>Marketing a rozjezd</b>	3 - 5%	Web, branding, PR, promo, obchodní zástupci

**Rezerva, právní a  
provozní náklady**

4 - 10%

Právní zajištění akvizic, mzdy v  
přechodném období, účetní servis

## **4. Obchodní model a tržní strategie**

### **4.1 Obchodní model**

EverProduction Group bude fungovat jako **komplexní poskytovatel technického řešení pro kulturní, korporátní a sportovní akce**. Zaměřujeme se na **pronájem techniky, obsluhu a návrh kompletních technických řešení** včetně produkční a projektové podpory.

Náš model se skládá ze tří pilířů:

#### **1. Pronájem techniky a obsluha akcí**

Klient si u nás objedná technické zajištění akce (zvuk, světla, video, LED). Zajišťujeme nejen techniku, ale i dopravu, montáž, obsluhu, návrh scénáře i komunikaci s místem konání. → **Zdrojem příjmů** jsou zakázky typu festivaly, koncerty, divadelní představení, firemní eventy, konference, přehlídky.

#### **2. Dlouhodobé pronájmy a subdodávky**

Díky vlastní technice budeme flexibilně pronajímat vybavení jiným firmám nebo institucím formou subdodávek nebo instalací (např. městům, kulturním domům, technickým partnerům).

→ **Stabilní příjem s menšími nároky na personál.**

#### **3. Konsolidace a řízení dceřiných firem**

Kromě vlastní činnosti budeme řídit a ekonomicky využívat akvírované firmy v regionech. Využijeme jejich kontakty, techniku i lidi.

→ **Sjednocený systém, jeden brand, více výdělečných buněk.**

## 4.2 Tržní strategie

Naše strategie kombinuje **agresivní růst s technologickým standardem nejvyšší úrovně**:

### A) Zaměření na kvalitu, ne jen cenu

- Nabízíme špičkové značky jako **Robe, Ayrton, Blackmagic**, které na českém trhu stále nejsou běžným standardem u menších poskytovatelů.
- Profesionální přístup, zkušený personál a detailní projektová příprava nám umožní zaujmout i náročné klienty, kteří hledají jistotu a preciznost.

### B) Zachycení trhu mimo hlavní města

- Akvizicemi a cílenou expanzí chceme vytvořit **regionální technická centra**, která zvládnou plně odbavit akce i mimo hlavní metropole.

### C) Vyšší obrat díky vlastní technice

- Vlastní vybavení umožní pokrýt více zakázek současně bez nutnosti nákladného pronájmu.
- Počáteční investice do vybavení se začne rychle vracet skrze **desítky realizovaných akcí měsíčně**.

### D) Brand a marketing

- Nový brand **EverProduction Group** budeme prezentovat jako moderní, rychlou a technologicky vybavenou alternativu k dosavadním lídrům trhu.
- Propagace pomocí sociálních sítí, oborových veletrhů, spoluprací s agenturami a mediálním pokrytím akcí.

## 4.3 Cílové skupiny klientů

Segment	Typické příklady
Hudební a divadelní produkce	Kapely, tour managementy, produkce, městská divadla

<b>Festivaly a open-air akce</b>	Obce, agentury, kulturní domy
<b>Korporátní klientela</b>	Firmy pořádající eventy, konference, představení produktů
<b>Reklamní a AV agentury</b>	Externí produkční domy, studia, filmové produkce
<b>Ostatní technické firmy</b>	Subdodávky techniky – výhodnější díky vlastním skladům

## 5. Technologické zázemí a vybavení

Technologická infrastruktura tvoří páteř našeho byznys modelu. Zaměřujeme se na špičkové a spolehlivé značky, které definují světovou špičku v oblasti zvukové, světelné i video techniky. Kombinace těchto zařízení nám umožní obsloužit akce všech typů – od klubového koncertu až po velké open-air festivaly.

V první fázi investice plánujeme nákup vybavení v rozsahu **cca. 75 - 100 mil. Kč.**

## 6. Organizační a personální struktura

EverProduction Group bude již od svého počátku stavěna na **profesionálně navržené struktuře**, která umožní škálovat růst, řídit akvizice a zároveň zachovat vysokou efektivitu provozu. Cílem je mít pružný, odborný tým s minimem byrokracie a jasně rozdělenými kompetencemi.

### 6.1 Zakladatelé a vedení

Zakladatelský tým tvoří **mladí profesionálové s přímou zkušeností z oboru**, kteří rozumí technickému i obchodnímu prostředí. Důraz klademe na osobní kontakty v branži, technické know-how a znalost slabých míst současných firem.

**Klíčové pozice:**

- **CEO (výkonný ředitel)** – strategické řízení, vztahy s partnery, dohled nad akvizicemi
- **COO (provozní ředitel)** – odpovědnost za efektivitu firmy a denní fungování

- **Vedoucí produkce / projektový manažer** – řízení realizací jednotlivých akcí, komunikace se zákazníky

## 6.2 Interní týmy

Organizace bude rozdělena do **funkčních sekcí**, mezi nimiž bude umožněna flexibilní spolupráce podle náročnosti jednotlivých projektů.

- **Zvukový tým** (technici, FOH, systémáři)
- **Osvětlovací tým** (designéři, programátoři, riggeři)
- **Video tým** (operátoři, technici LED a kamer)
- **Logistický tým** (řidiči, technická podpora, plánování přesunů)
- **Servisní tým** (údržba a testování techniky, příprava před akcemi)
- **Obchodní tým** (komunikace se zákazníky, cenotvorba, akvizice)

Každý tým má vlastního vedoucího, který reportuje provoznímu řediteli.

## 6.3 Externí spolupracovníci a subdodavatelé

Vzhledem ke **sezónnímu kolísání objemu zakázek** a různorodosti akcí počítáme s udržením **jádrového stálého týmu** a využitím externistů podle potřeby.

- Spolupracujeme s osvědčenými freelance techniky a operátory
- Budujeme síť profesionálů v regionech (např. Brno, Ostrava, Praha), což snižuje náklady na logistiku
- S externisty budeme sdílet jednotné know-how a pracovní postupy

## 6.4 Růst struktury v čase

S růstem firmy a počtem zakázek bude:

- posilována každá sekce
- zřízen **samostatný produkční tým** pro větší akce a festivaly

- založena **vlastní akademie** pro výcvik mladých techniků (vazba na školy, workshopy, interní mentoring)

Naším cílem je vybudovat **firma-kulturu**, kde budou odborníci motivováni kvalitou vybavení, smysluplnou prací a kolegiálním přístupem. Nechceme být jen další technickou firmou – chceme být prostředím, kde lidé dělají špičkovou práci s nadšením. Péče o zaměstnance je pro nás prioritou.

## 7. Ekonomický model a návratnost investice

EverProduction Group je od počátku navržena jako **výdělečný podnik se stabilním cashflow** a jasným plánem návratnosti počáteční investice. Hlavními pilíři příjmů jsou technické realizace akcí, pronájem vybavení a strategické akvizice menších hráčů na trhu, které nám zajistí opakované zakázky a dlouhodobé kontrakty.

### 7.1 Hlavní zdroje příjmů

#### 1. Kompletní technické zajištění kulturních a korporátních akcí

- festivaly, turné, koncerty, firemní večírky, městské slavnosti
- příjem z pronájmu techniky i služeb (personál, doprava, design, příprava)
- **standardní výše fakturované částky: 180 000– 10 000 000 Kč/akce** (u větších akcí mnohonásobně více)

#### 2. Dlouhodobé pronájmy techniky (dry hire a wet hire)

- technika pronajata bez obsluhy (např. přes léto festivalům, divadlům)
- zajištění obsluhy na klíč pro stálé klienty (městské kulturní domy, divadla, event firmy)

#### 3. Akvizice menších firem a přebírání zakázek

- přímé výnosy z běžících zakázek akvírované firmy
- synergie: snížení provozních nákladů, sjednocení týmu, využití existující klientely

### 7.2 Výdaje

**Nejvýznamnější jednorázové výdaje:**

- Nákup techniky (75 - 100 mil. Kč)

- Akvizice a konsolidace menších firem (50 - 80 mil. Kč)
- Prvotní provozní kapitál, doprava, skladové zázemí, vybavení týmů (cca. 5 - 12 mil Kč)

**Provozní výdaje po zahájení činnosti:**

- Mzdy (technici, vedení, logistika, účetnictví)
- Údržba a servis techniky
- Náklady na dopravu a skladování
- Marketing a akvizice klientů (low cost, cílené na přímý kontakt)

### **7.3 Návratnost investice (ROI)**

**Očekávané příjmy (konzervativní model):**

- 3. rok: 25–30 mil. Kč
- 4. rok: 40–50 mil. Kč
- 5. rok: 60+ mil. Kč

Více informací o návratnosti, marži a dalších informací je uvedeno v samostatném dokumentu

**Break-even point:**

– očekáván do **3 let** od prvního nasazení techniky, v závislosti na tempu akvizic a počtu turné

**Ziskovost:**

– od 2. roku se očekává mírný zisk  
– po dosažení základní velikosti firmy (cca 20–30 zaměstnanců + technika v hodnotě 80+ mil.) bude ziskovost stoupat především díky efektivnějšímu využití techniky a rozsáhlejší síti klientů

## 7.4 Růstový potenciál

Trh v ČR je ve fázi stagnace a čeká na disruptivní vstup nové, efektivní firmy s moderním přístupem.

Počet akcí v ČR každoročně roste (zejména kulturních, obecních a korporátních), zatímco firmy nestíhají inovovat nebo expandovat.

Navíc máme ambici proniknout i na **zahraniční trh**, především v regionu DACH (Německo, Rakousko, Švýcarsko) a Polsko. Naším cílem je se stát lídrem v tomto odvětví ve střední Evropě.

## 9. Rizika a strategie jejich minimalizace

Realizace projektu EverProduction Group přináší, stejně jako každý ambiciózní byznys plán, určitá rizika. Jejich vědomé řízení a předvídání je klíčové pro zajištění úspěšné návratnosti investice a dlouhodobé stability.

### 8.1 Finanční rizika

#### Riziko:

- Překročení plánovaného rozpočtu (především u nákupu techniky a akvizic)
- Pomalejší růst příjmů v prvních 12–18 měsících

#### Řešení:

- Stanovení přesných priorit a limitů pro každou fázi nákupů
- Možnost odložit některé části investice dle vývoje cashflow
- Flexibilní rozpočtová rezerva (cca 5–10 % z celkové investice)

### 8.2 Riziko konkurence

#### Riziko:

- Reakce zavedených firem (např. High Lite Touring, T-Servis) – tlak na ceny, blokáce zakázek

#### Řešení:

- Zaměření na flexibilitu, rychlost a kvalitu servisu
- Důraz na budování značky a osobní vztahy s klienty
- Nabídka technologií, které konkurence neprovozuje nebo neumí nasadit v plném rozsahu

### **8.3 Provozní a logistická rizika**

**Riziko:**

- Nečekané výpadky techniky
- Problémy s dopravou, personální výpadky, zpoždění

**Řešení:**

- Udržování základní technické zálohy ve skladu
- Interní rezerva personálu a spolupráce s externisty
- Jasně nastavené logistické procesy a software pro řízení projektů

### **8.4 Riziko nedostatku kvalifikovaného personálu**

**Riziko:**

- Malý trh zkušených techniků, velká fluktuace v oboru

**Řešení:**

- Interní školení, certifikace a nábor juniorních techniků s růstem
- Benefity, dlouhodobé smlouvy a dobré pracovní prostředí
- Jasná firemní kultura, důraz na stabilní tým a férové jednání

### **8.5 Riziko legislativní / politické změny**

**Riziko:**

- Změny v daňových zákonech, dotacích, pandemická omezení atd.

**Řešení:**

- Průběžné sledování právního vývoje
- Vytvoření krizového scénáře pro omezení činnosti
- Diverzifikace aktivit (např. pronájmy, filmový sektor, e-sport)

### **8.6 Riziko neúspěchu akvizic**

**Riziko:**

- Odmítnutí nebo přecenění menších firem, obtížná integrace

**Řešení:**

- Pečlivá due diligence každé cílové firmy
- Zakládání spolupráce na osobních vazbách a partnerském přístupu
- Možnost získat techniku i zakázky jinou formou než přímým odkupem

## 10. Harmonogram projektu a klíčové milníky

Pro úspěšné spuštění a stabilní růst EverProduction Group byl sestaven rámcový harmonogram aktivit, který reflektuje reálné možnosti českého trhu, výrobní a dodací lhůty techniky a dobu potřebnou pro konsolidaci firem. Časový plán je rozdělen do 3 hlavních fází:

### FÁZE I – PŘÍPRAVA A STRUKTURA (Měsíc 1–2)

#### Cíle:

- Dokončení firemní dokumentace
- Zahájení vyjednávání s prvními investory
- Výběr vedení firmy a sestavení základního týmu (CEO, COO, produkce)
- Zajištění právní a účetní podpory
- Finální verze technických specifikací a seznamu vybavení

#### Milníky:

- Založení firmy (notářský zápis)
- Podpis investiční smlouvy s klíčovým investorem
- Přijetí interní struktury a organizačních směrnic

### FÁZE II – NÁKUP TECHNIKY A SPUŠTĚNÍ PROVOZU (Měsíc 3–6)

#### Cíle:

- Objednání a nákup první vlny techniky
- Vybudování technické základny/skladu, IT systému, logistiky
- Sestavení technických týmů – zvuk, světla, video, rigging
- Spuštění webu, zahájení marketingu
- Získání prvních zakázek (networking + přímé oslovování)

- Příprava smluvní dokumentace pro klienty

**Milníky:**

- První fakturovaná zakázka (menší event, firemní akce)
- Dokončený sklad a plně vybavený první Tour Pack
- Zahájení plného provozu technického týmu

**FÁZE III – AKVIZICE A KONSOLIDACE (Měsíc 6–18)**

**Cíle:**

- Vytipování a vyjednání akvizic s menšími firmami (cíl: 3–5 v prvním roce)
- Postupné začlenění techniky, zakázek a týmu akvírovaných subjektů
- Škálování provozu – schopnost obsloužit paralelně více akcí
- Uzavření dlouhodobých spoluprací (produkce, kulturní centra, agentury)
- Zahájení prvních přeshraničních spoluprací (SK, AT, DE)

**Milníky:**

- První úspěšná akvizice menší firmy
- Turné nebo větší festival (vlastní kompletní produkce)
- Vyrovnání se s fixními náklady – dosažení „break-even“ stavu

**FÁZE IV – EXPANZE A EXPORT KNOW-HOW (Měsíc 18+)**

**Cíle:**

- Navýšení flotily techniky a rozšíření týmu
- Systémová příprava na vstup na další evropské trhy

- Automatizace operací a školení nových techniků
- Aktivní účast na zahraničních veletrzích a tendrech

#### **Milníky:**

- 2. kompletní Tour Pack nasazený v terénu
- Zisková bilance celého provozu
- Uznání značky EverProduction Group jako relevantního hráče na evropském trhu

## **11. Závěr a výzva k jednání**

EverProduction Group přináší ambiciózní, ale realistický plán na vytvoření nové technologické produkční společnosti, která bude formovat podobu českého i evropského trhu kulturních a společenských akcí. Využíváme důkladné znalosti prostředí, konkrétní zkušenosti z technické produkce, a jsme připraveni změnit dosavadní směr, kterým se odvětví v Česku ubírá.

Na rozdíl od většiny stávajících firem chceme přinést:

- důslednou **profesionalizaci služeb a komunikace**,
- nejmodernější **technologické zázemí** světové úrovně a budovat vlastní inovativní technologie,
- a **efektivní management**, který je připraven dynamicky růst a přizpůsobovat se.

Díky tomu vidíme příležitost **disruptovat neefektivní a stagnující modely**, posílit trh a vytvořit kvalitní pracovní prostředí pro mladou generaci odborníků, která v oboru často odchází kvůli frustraci z nekompetence nebo stagnace.

### **Hledáme partnera**

Hledáme investora nebo partnera, který:

- sdílí vizi o moderní, otevřené a profesionálně vedené firmě,
- má zájem o **dlouhodobý výnos** a budování hodnoty,

- chce být u zrodu **nové produkční značky**, která se nebojí být nejlepší.

Veškeré varianty spolupráce (kapitálový vstup, podíl, tichý společník, partnerství) jsme připraveni konzultovat a přizpůsobit konkrétním možnostem a očekáváním.

**Rádi se s Vámi osobně setkáme a představíme detaily.**

Za tým EverProduction Group

Matyáš Záparka

[maty@everproduction.cz](mailto:maty@everproduction.cz)

+420 605 990 186

[www.everproduction.cz](http://www.everproduction.cz)