TECHNICKÁ UNIVERZITA V KOŠICIACH, Ekonomická fakulta

Podnikateľský plán

KancelNaMieru, s.r.o.

Júlia Haňová

3.ročník, EaMVS, EkF

Ak. rok 2026/2027

Obsah

1. Úvodné náležitosti 3
2. Popis podniku 4
2.1. História podniku 4
2.2. Súčasný stav 4
2.3. Ciele 4
2.4. Plány do budúcnosti 5
3. Analýza výrobkov a služieb 6
3.1 Charakteristika výrobkov a služieb 6
3.2 Spoľahlivosť a budúci rozvoj 6
3.3. SWOT analýza výrobkov a služieb 6
4. Analýza trhu 8
4.1. Potenciálny trh a jeho charakteristiky 8
4.2. Podiel na trhu 8
4.3 Trendy a rastový potenciál 8
4.4. Predaj, distribúcia, zisky 8
5. Analýza spotrebiteľa 10
6. Analýza konkurencie 11
7. Organizačná štruktúra a manažment 12
8. Dopad na životné prostredie 13
9. Časový harmonogram 14
10. Rizikové faktory – SWOT analýza 15
10.1. Identifikácia rizikových faktorov 15
10.2. SWOT analýza 15
10.3. Zhodnotenie SWOT analýzy 16
11. Finančný plán 17
11.1. Zdroje financovania 17
11.2. Počiatočné náklady 17
11.3. Predpokladané mesačné náklady 17
11.4. Predpokladané tržby a zisk 18
11.5. Zabezpečenie likvidity a finančný výhľad 19

1. Úvodné náležitosti



Názov firmy: KancelNaMieru, s.r.o.

IČO: 20260010

ZI: 50 000 €

Majiteľ firmy: Júlia Haňová

Adresa firmy: Laurinská 12/8

811 01 Bratislava

Telefónne číslo: 0905 123 456

E-mail: julia.hanova@student.tuke.sk

2. Popis podniku

2.1. História podniku

Firma KancelNaMieru, s.r.o. bola založená v septembri 2026 zápisom do obchodného registra s cieľom poskytovať zákazníkom kvalitnú kancelársku techniku spolu so službami spojenými s jej dodaním a inštaláciou.

Zakladateľkou firmy je Júlia Haňová, ktorá je zároveň jej jedinou majiteľkou. Myšlienka založiť podnik vznikla na základe záujmu o podnikanie a snahy uľahčiť zákazníkom proces zariaďovania kancelárskych priestorov.

Keďže ide o novozaložený podnik, jeho história je zatiaľ krátka. V prvých týždňoch sa podnik zameriaval najmä na vytvorenie podnikateľského plánu, určenie cieľov a prípravu na svoju budúcu činnosť. Do budúcnosti plánuje postupne rozširovať svoje pôsobenie a získavať nových zákazníkov.

2.2. Súčasný stav

Firma KancelNaMieru, s. r. o., je relatívne nový podnik, ktorý sa momentálne nachádza v začiatkoch svojej činnosti. Jej hlavným zameraním je nákup a predaj kancelárskej techniky. Okrem samotného predaja firma ponúka aj dovoz, montáž a inštaláciu, teda zákazník nemusí riešiť logistiku sám.

Firma cieli predovšetkým na podnikateľov a spoločnosti, ktoré zariaďujú nové kancelárske priestory alebo inovujú to, čo už majú. Zámerom je poskytnúť všetko potrebné na jednom mieste, čo zákazníkom ušetrí čas aj zbytočné starosti so zariaďovaním.

2.3. Ciele

Hlavným zámerom spoločnosti KancelNaMieru, s. r. o., je vybudovať si pevné a dôveryhodné postavenie na trhu. Tomu má napomôcť predovšetkým dôraz na kvalitu ponúkaných produktov a spoľahlivosť poskytovaných služieb. Práve to sú faktory, ktoré rozhodujú o tom, či zákazník príde znova.

Spoločnosť sa súčasne zameriava na získavanie nových zákazníkov a rozvíjanie partnerských vzťahov s dodávateľmi kancelárskej techniky. Dôležitá je pre ňu aj spokojnosť existujúcich klientov, ktorú vníma ako základ dlhodobej stability. Popri tom firma sleduje postupný rast tržieb a buduje si dobré meno, ktoré jej v tomto odvetví otvára nové príležitosti.

2.4. Plány do budúcnosti

Do budúcnosti firma plánuje postupne rozširovať svoju ponuku kancelárskej techniky a služieb podľa potrieb zákazníkov. Zároveň sa chce zamerať na získavanie nových obchodných partnerov a rozširovanie svojej zákazníckej základne.

V prípade úspešného rozvoja podnikania firma plánuje prijať ďalších zamestnancov, ktorí by pomáhali s dodávkou a inštaláciou kancelárskej techniky. Dlhodobým plánom je stať sa spoľahlivým dodávateľom kancelárskeho vybavenia a poskytovať zákazníkom komplexné služby pri zariaďovaní kancelárií.

3. Analýza výrobkov a služieb

3.1 Charakteristika výrobkov a služieb

V ponuke spoločnosti sa nachádzajú najmä počítače, monitory, tlačiarne, skenery a ďalšie technické vybavenie potrebné na zabezpečenie každodenného chodu kancelárie.

Firma nakupuje kancelársku techniku od externých dodávateľov a následne ju predáva svojim zákazníkom. Okrem samotného predaja zabezpečuje aj dopravu, zapojenie a základnú inštaláciu zariadení priamo v kancelárskych priestoroch zákazníka.

Hlavnou výhodou ponúkaných služieb je individuálny prístup ku každému zákazníkovi. Spoločnosť sa snaží prispôsobiť výber techniky konkrétnym požiadavkám, potrebám a finančným možnostiam zákazníka. Zákazník tak môže získať potrebné kancelárske vybavenie spolu s jeho inštaláciou na jednom mieste.

3.2 Spoľahlivosť a budúci rozvoj

Spoločnosť kladie dôraz na kvalitu a spoľahlivosť ponúkaných produktov. Kancelársku techniku plánuje nakupovať od overených dodávateľov a výrobcov, ktorí poskytujú záruku na svoje výrobky. V prípade poruchy alebo nespokojnosti zákazníka bude spoločnosť zabezpečovať riešenie reklamácií v súlade s platnými podmienkami.

Keďže spoločnosť kancelársku techniku sama nevyrába, nevlastní výrobné technológie ani práva k jednotlivým značkám produktov. Nakúpené výrobky budú vo vlastníctve spoločnosti až do ich predaja zákazníkovi, pričom prevod vlastníctva sa bude riadiť dohodnutými obchodnými podmienkami.

Do budúcnosti spoločnosť plánuje postupne rozširovať sortiment kancelárskej techniky a ponuku doplnkových služieb. V závislosti od záujmu zákazníkov zvažuje aj poskytovanie pravidelnej údržby a technickej podpory. Dlhodobým cieľom je zvyšovať kvalitu služieb a prispôsobovať ponuku novým technologickým trendom.

3.3. SWOT analýza výrobkov a služieb

Na základe SWOT analýzy možno konštatovať, že hlavnou výhodou ponúkaných výrobkov a služieb je ich komplexnosť a individuálne prispôsobenie potrebám zákazníkov. Medzi slabé stránky patrí najmä závislosť od externých dodávateľov, príležitosťou do budúcnosti je rozšírenie ponuky o ďalšie služby, zatiaľ čo najväčšie hrozby predstavujú silná konkurencia a rýchly technologický vývoj.



Obr. 1: SWOT analýza výrobkov a služieb spoločnosti KancelNaMieru, s. r. o.

4. Analýza trhu

4.1. Potenciálny trh a jeho charakteristiky

Firma KancelNaMieru, s. r. o., pôsobí na trhu kancelárskej techniky a služieb spojených s jej dodaním a inštaláciou. Zameriava sa predovšetkým na malé a stredné podniky, začínajúcich podnikateľov a spoločnosti, ktoré zariaďujú nové kancelárske priestory alebo modernizujú svoje súčasné vybavenie.

Potenciálnymi zákazníkmi sú najmä firmy, ktoré potrebujú zabezpečiť počítače, monitory, tlačiarne a ďalšiu kancelársku techniku. Výhodou spoločnosti je, že zákazníkom ponúka nielen samotný predaj techniky, ale aj jej dovoz, montáž a inštaláciu priamo na pracovisku. Tým im šetrí čas a zjednodušuje proces vybavovania kancelárie.

4.2. Podiel na trhu

Keďže firma KancelNaMieru, s. r. o., bola založená len nedávno, jej súčasný podiel na trhu je zatiaľ minimálny. Na trhu pôsobí viacero konkurenčných spoločností, ktoré sa zaoberajú predajom kancelárskej techniky.

Firma predpokladá, že počas prvého roka podnikania by mohla dosiahnuť približne 0,5 % podiel na svojom cieľovom regionálnom trhu. Tento údaj predstavuje odhad, pričom skutočný podiel bude závisieť od počtu získaných zákazníkov, konkurencie a dopytu po ponúkaných službách.

4.3 Trendy a rastový potenciál

Trh kancelárskej techniky je ovplyvňovaný neustálym technologickým vývojom a potrebou modernizácie pracovného prostredia. Firmy pravidelne obnovujú svoje technické vybavenie, aby zabezpečili efektívnu a spoľahlivú prácu svojich zamestnancov.

Rastový potenciál spoločnosti KancelNaMieru, s. r. o., spočíva najmä v poskytovaní komplexných služieb, vďaka ktorým zákazníci nemusia samostatne zabezpečovať nákup, dopravu a inštaláciu kancelárskej techniky. Do budúcnosti môže firma rozširovať svoju ponuku a prispôsobovať ju aktuálnym potrebám zákazníkov.

4.4. Predaj, distribúcia, zisky

Predaj kancelárskej techniky bude prebiehať najmä na základe individuálnych objednávok zákazníkov. Firma najskôr zistí potreby zákazníka, následne mu odporučí vhodné produkty a pripraví cenovú ponuku. Po jej schválení zabezpečí nákup techniky od dodávateľov, jej dopravu a inštaláciu priamo v priestoroch zákazníka.

Hlavným zdrojom príjmov spoločnosti bude predaj kancelárskej techniky a poskytovanie doplnkových služieb spojených s jej dodaním a inštaláciou. Zisk bude závisieť najmä od rozdielu medzi nákupnými a predajnými cenami produktov, príjmov za poskytované služby a nákladov na prevádzku podniku.

5. Analýza spotrebiteľa

Spoločnosť KancelNaMieru, s. r. o., sa zameriava predovšetkým na firemných zákazníkov, ktorí potrebujú zabezpečiť kancelársku techniku pre svoje pracovné priestory. Hlavnú cieľovú skupinu tvoria malí a strední podnikatelia, začínajúce firmy a spoločnosti, ktoré zariaďujú nové kancelárie alebo modernizujú svoje súčasné vybavenie.

Potenciálnymi zákazníkmi sú najmä firmy pôsobiace v oblasti administratívy, účtovníctva, poradenstva a ďalších služieb. Z hľadiska veku a pohlavia nie je cieľová skupina presne obmedzená, keďže rozhodujúcim faktorom je potreba kancelárskej techniky. Spoločnosť sa orientuje na podniky s dostatočnými finančnými prostriedkami na nákup technického vybavenia, pričom dôležitým faktorom pri rozhodovaní zákazníkov je pomer ceny a kvality.

Hlavným prínosom spoločnosti je poskytovanie komplexných služieb, ktoré zahŕňajú predaj, dovoz a inštaláciu kancelárskej techniky. Zákazníkom tak šetrí čas a uľahčuje proces zariaďovania kancelárie. Spoločnosť sa zároveň snaží prispôsobiť svoju ponuku individuálnym potrebám a finančným možnostiam zákazníkov, čím prispieva k ich spokojnosti.

6. Analýza konkurencie

Spoločnosť KancelNaMieru, s. r. o., pôsobí na konkurenčnom trhu kancelárskej techniky. Medzi jej hlavných konkurentov patria predajcovia elektroniky, internetové obchody a spoločnosti poskytujúce IT služby. Konkurencia sa vyznačuje najmä širokým sortimentom produktov, známym menom na trhu a výhodnými cenami.

Medzi významných konkurentov patria spoločnosti Alza.sk, NAY a ďalší predajcovia výpočtovej a kancelárskej techniky. Tieto spoločnosti majú oproti firme KancelNaMieru výhodu v podobe väčšieho sortimentu a vybudovanej zákazníckej základne. Spoločnosť KancelNaMieru sa však chce od konkurencie odlíšiť individuálnym prístupom a poskytovaním komplexných služieb, ktoré zahŕňajú výber, dovoz a inštaláciu techniky priamo u zákazníka.

Keďže ide o novozaložený podnik, jeho súčasný podiel na trhu je minimálny. Spoločnosť plánuje postupne získavať zákazníkov a budovať si stabilné postavenie na trhu. Jej silnou stránkou je osobný prístup a prispôsobenie služieb potrebám zákazníkov, zatiaľ čo slabou stránkou je najmä menší sortiment a nízke povedomie o značke.

Do budúcnosti sa spoločnosť plánuje zamerať na zvyšovanie kvality služieb, získavanie nových zákazníkov a budovanie dlhodobých obchodných vzťahov, čím chce postupne posilňovať svoju konkurencieschopnosť.

Na prehľadnejšie porovnanie spoločnosti KancelNaMieru, s. r. o., s jej hlavnými konkurentmi bola vytvorená nasledujúca tabuľka.

Kritérium	KancelNaMieru	Alza.sk	NAY
Predaj kancelárskej techniky	Áno	Áno	Áno
Široký sortiment	Menší	Veľký	Veľký
Individuálny výber techniky	Áno	Obmedzený	Obmedzený
Inštalácia priamo v kancelárii	Áno	Podľa služby*	Podľa služby*
Známosť značky	Nízka	Vysoká	Vysoká

*Rozsah služieb konkurentov závisí podľa ich aktuálnej ponuky.

Tabuľka 1: Porovnanie spoločnosti KancelNaMieru, s. r. o., s konkurenciou

7. Organizačná štruktúra a manažment

Spoločnosť KancelNaMieru, s. r. o., je spoločnosťou s ručením obmedzeným, ktorej jedinou zakladateľkou a 100 % vlastníčkou je Júlia Haňová. Zakladateľka zároveň zastáva funkciu konateľky a zodpovedá za celkové riadenie a fungovanie spoločnosti.

V súčasnosti má spoločnosť jednoduchú organizačnú štruktúru, keďže ide o novozaložený podnik. Konateľka zabezpečuje komunikáciu so zákazníkmi a dodávateľmi, prijímanie objednávok, plánovanie nákupu kancelárskej techniky, organizáciu jej dopravy a inštalácie, ako aj kontrolu finančného hospodárenia spoločnosti.

Zakladateľka má základné vedomosti z oblasti podnikania, ktoré plánuje postupne rozvíjať prostredníctvom praktických skúseností a ďalšieho vzdelávania.

V prípade rozširovania podnikateľskej činnosti spoločnosť plánuje prijať ďalších zamestnancov, predovšetkým na zabezpečenie dopravy, inštalácie a technickej podpory.

8. Dopad na životné prostredie

Spoločnosť KancelNaMieru, s. r. o., si uvedomuje dôležitosť ochrany životného prostredia a snaží sa minimalizovať negatívne vplyvy svojej podnikateľskej činnosti. Keďže sa spoločnosť zaoberá predajom, dopravou a inštaláciou kancelárskej techniky, nevykonáva vlastnú výrobnú činnosť, a preto jej priamy dopad na životné prostredie nie je taký výrazný ako pri výrobných podnikoch.

Medzi hlavné environmentálne vplyvy patrí vznik obalového odpadu, spotreba energie a emisie spojené s dopravou techniky k zákazníkom. Spoločnosť sa preto plánuje zamerať na správne triedenie odpadu, efektívne plánovanie dopravy a obmedzovanie zbytočného používania obalových materiálov.

Pri výbere kancelárskej techniky bude spoločnosť uprednostňovať kvalitné a energeticky úsporné zariadenia s dlhšou životnosťou. V prípade vyradenej elektroniky bude podporovať jej odovzdávanie na ekologickú recykláciu prostredníctvom oprávnených organizácií.

Cieľom spoločnosti je poskytovať kvalitné služby a zároveň pristupovať zodpovedne k ochrane životného prostredia.

9. Časový harmonogram

Časový harmonogram spoločnosti KancelNaMieru, s. r. o., je rozdelený na krátkodobé, strednodobé a dlhodobé ciele. Keďže ide o novozaložený podnik, ktorého riadenie zabezpečuje jediná majiteľka, jednotlivé ciele sú stanovené s ohľadom na finančné a časové možnosti spoločnosti. Ich postupné plnenie má zabezpečiť stabilný rozvoj podniku.

Krátkodobé ciele (do 1 roka)

V prvom roku podnikania sa spoločnosť plánuje zamerať najmä na nadviazanie spolupráce so spoľahlivými dodávateľmi kancelárskej techniky, získanie prvých zákazníkov a budovanie dobrého mena na trhu. Dôležitou súčasťou bude aj vytvorenie jednoduchej webovej stránky a propagácia ponúkaných služieb. Cieľom je postupne získavať objednávky a zabezpečiť plynulý chod spoločnosti.

Strednodobé ciele (1 – 3 roky)

V nasledujúcich rokoch sa spoločnosť plánuje sústrediť na rozširovanie zákazníckej základne a vytváranie dlhodobých obchodných vzťahov. V prípade dostatočného dopytu plánuje rozšíriť ponuku o doplnkové služby, napríklad pravidelnú údržbu kancelárskej techniky. Dôležitým cieľom bude aj dosiahnutie stabilných príjmov a postupné zvyšovanie ziskovosti.

Dlhodobé ciele (3 – 5 rokov)

Z dlhodobého hľadiska sa spoločnosť plánuje zamerať na upevnenie svojho postavenia na trhu a ďalšie rozširovanie ponúkaných služieb. V prípade priaznivého finančného vývoja a rastúceho počtu zákazníkov plánuje prijať prvých zamestnancov, ktorí by pomáhali najmä s dopravou a inštaláciou kancelárskej techniky. Hlavným cieľom je vybudovať stabilnú a konkurencieschopnú spoločnosť.

10. Rizikové faktory – SWOT analýza

10.1. Identifikácia rizikových faktorov

Spoločnosť KancelNaMieru, s. r. o., môže byť počas svojej podnikateľskej činnosti vystavená viacerým rizikám, ktoré môžu ovplyvniť jej fungovanie a finančnú stabilitu. Keďže ide o novozaložený podnik, medzi hlavné riziká patrí najmä nedostatok zákazníkov, silná konkurencia a riziko neefektívneho využívania finančných prostriedkov

Ďalším rizikovým faktorom je závislosť od externých dodávateľov kancelárskej techniky. Prípadné oneskorenie dodávok alebo zvýšenie nákupných cien môže negatívne ovplyvniť spokojnosť zákazníkov a zisk spoločnosti.

Určitým rizikom je aj skutočnosť, že spoločnosť v súčasnosti riadi jediná majiteľka, ktorá zároveň študuje. To môže viesť k časovému obmedzeniu pri vybavovaní väčšieho počtu objednávok.

V prípade nepriaznivého vývoja, napríklad dlhodobého nedostatku zákazníkov alebo finančných strát, by spoločnosť pristúpila k obmedzeniu výdavkov, zintenzívneniu propagácie a prehodnoteniu svojej ponuky. Cieľom týchto opatrení by bolo minimalizovať straty a zabezpečiť pokračovanie podnikateľskej činnosti.

10.2. SWOT analýza

Silné stránky	
Nízke personálne náklady v počiatočnej fáze	5
Jednoduchá organizačná štruktúra	4
Flexibilita pri rozhodovaní	4
Individuálny prístup k zákazníkom	5
	18

Slabé stránky	
Nedostatok podnikateľských skúseností	4
Časové obmedzenia majiteľky	4
Nízke povedomie o spoločnosti	4
	12

Príležitosti

Získanie dlhodobých firemných zákazníkov	5
Rozšírenie pôsobenia do ďalších regiónov	3
Spolupráca s novými obchodnými partnermi	4
Rast záujmu o modernizáciu kancelárií	4
	16

Hrozby

Silná konkurencia na trhu	5
Rast prevádzkových nákladov	4
Pokles dopytu pri ekonomických problémoch	4
Zvyšovanie nákupných cien techniky	3
	16

10.3. Zhodnotenie SWOT analýzy

Na základe vyhodnotenia SWOT analýzy sa spoločnosť KancelNaMieru, s. r. o., nachádza **na hranici ofenzívnej a diverzifikačnej stratégie.** Silné stránky podniku prevyšujú jeho slabé stránky, zatiaľ čo príležitosti a hrozby sú vyrovnané. Spoločnosť by preto mala využívať svoje silné stránky na získavanie nových zákazníkov a rozvoj podnikania, pričom musí zároveň venovať pozornosť konkurencii a možným rizikám na trhu.

11. Finančný plán

Finančný plán spoločnosti KancelNaMieru, s. r. o., poskytuje prehľad o predpokladaných príjmoch, výdavkoch a finančnom hospodárení podniku. Jeho cieľom je zabezpečiť dostatok finančných prostriedkov na začatie a ďalšie fungovanie podnikateľskej činnosti.

11.1. Zdroje financovania

Spoločnosť bude financovaná predovšetkým z vlastných finančných zdrojov. Jej základné imanie predstavuje **50 000 €**, ktoré poskytla jediná spoločníčka a zároveň konateľka spoločnosti.

Tieto finančné prostriedky budú využité na zariadenie kancelárie, nákup potrebného vybavenia, propagáciu, zabezpečenie prevádzky a financovanie objednávok zákazníkov. V počiatočnej fáze spoločnosť neplánuje využívať bankový úver.

11.2. Počiatočné náklady

Na začatie podnikateľskej činnosti spoločnosť plánuje tieto výdavky:

Položka	Predpokladaná suma
Založenie spoločnosti a administratívne poplatky	500 €
Kaucia a prvý nájom kancelárie	1 200 €
Zariadenie a vybavenie kancelárie	1 500 €
Notebook a pracovná technika	1 200 €
Vytvorenie webovej stránky	600 €
Počiatočná reklama	500 €
Softvér a ďalšie vybavenie	500 €
Spolu	**6 000 €**

Po pokrytí počiatočných výdavkov zostane spoločnosti **44 000 €**, ktoré bude môcť využiť na financovanie ďalšej činnosti a vytvorenie finančnej rezervy.

11.3. Predpokladané mesačné náklady

Spoločnosť bude využívať prenajatú kanceláriu a v počiatočnom období nebude zamestnávať vlastných pracovníkov. Dopravu a inštaláciu kancelárskej techniky budú zabezpečovať externí dodávatelia podľa počtu objednávok.

Položka	Mesačné náklady
Prenájom kancelárie	400 €
Energie a internet	100 €
Telefón	25 €
Účtovníctvo	100 €
Reklama a propagácia	100 €
Softvér a ostatné výdavky	75 €
Spolu pravidelné náklady	**800 €**

Okrem pravidelných nákladov bude spoločnosť hradiť nákup kancelárskej techniky od dodávateľov a služby externých pracovníkov. Tieto výdavky budú závisieť od počtu a rozsahu objednávok.

11.4. Predpokladané tržby a zisk

Spoločnosť predpokladá, že po získaní prvých zákazníkov bude realizovať priemerne štyri objednávky mesačne. Priemerná hodnota jednej objednávky sa odhaduje na **2 500 €**.

Položka	Mesačne
Tržby zo 4 objednávok	10 000 €
Nákup kancelárskej techniky	7 200 €
Externá doprava a inštalácia	800 €
Pravidelné prevádzkové náklady	800 €
Predpokladaný zisk pred zdanením	**1 200 €**

Pri dosiahnutí uvedených výsledkov počas celého roka by spoločnosť mohla dosiahnuť ročný zisk pred zdanením približne **14 400 €**. Ide však o orientačný odhad, pretože v prvých mesiacoch podnikania môže byť počet objednávok nižší.

11.5. Zabezpečenie likvidity a finančný výhľad

Spoločnosť bude dbať na to, aby mala dostatok finančných prostriedkov na včasné uhrádzanie svojich záväzkov. Dôležitú úlohu bude zohrávať finančná rezerva vytvorená z vlastných zdrojov.

Na zníženie finančného rizika bude spoločnosť nakupovať kancelársku techniku prevažne až po prijatí objednávky od zákazníka. Pri väčších zákazkách môže požadovať zálohovú platbu, aby nemusela celý nákup financovať z vlastných prostriedkov.

V prvom roku sa spoločnosť zameria najmä na získanie zákazníkov a stabilizáciu príjmov. V nasledujúcich rokoch plánuje postupne zvyšovať počet objednávok a rozširovať svoje služby. Ak bude dosahovať stabilné hospodárske výsledky, môže v budúcnosti prijať vlastných zamestnancov, ktorí zabezpečia dopravu, inštaláciu a technickú podporu.

Cieľom finančného plánu je zabezpečiť hospodárne využívanie finančných prostriedkov, udržanie platobnej schopnosti spoločnosti a vytvorenie podmienok na jej dlhodobý rozvoj.