Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

Podnikateľský zámer

DeployIT s.r.o.

Bc. Jakub Szabados
Hospodárska Informatika FEI TUKE

2026

Názov firmy: DeployIT s.r.o.

IČO: 20260022
DIČ: 2026000022

ZI: 5 000 € (splatené)
Financovanie: 200 000 € (2 bezúročné úvery po 100 000 €)

Majiteľ firmy: Bc. Jakub Szabados

Adresa firmy:
Moldavská 1, 040 11
Košice

Telefónne číslo:
+421915456654

E-mail: jakub.szabados@student.tuke.sk

Obsah

1. Sumár ... 6
2. Charakteristika firmy ... 7
   2.1. História a súčasný stav firmy ... 7
   2.2. Hlavné aktivity ... 7
   2.3. Ciele a plány do budúcnosti ... 7
3. Analýza odvetvia ... 8
4. Analýza výrobku alebo služby ... 9
5. Analýza trhu ... 11
   5.1. Potenciálny trh a jeho charakteristiky ... 11
   5.2. Podiel na trhu ... 11
   5.3. Trendy a rastový potenciál ... 11
   5.4. Predaj, distribúcia a zisky ... 11
6. Analýza spotrebiteľa ... 12
   6.1. Firmy a živnostníci ... 12
   6.2. Domácnosti a študenti ... 12
   6.3. Hráči a technickí nadšenci ... 12
   6.4. Školy a verejné inštitúcie ... 12
7. Analýza konkurencie ... 13
   7.1. Profil konkurentov ... 13
   7.2. Hlavní priami konkurenti a podiel na trhu ... 13
   7.3. SWOT analýza konkurencie ... 14
8. Marketingový plán a stratégia ... 15
   8.1. Produkt a cenová politika ... 15
   8.2. Predaj a distribúcia ... 15
   8.3. Propagácia ... 15
   8.4. Servisná a záručná politika ... 15
9. Organizačná štruktúra a manažment ... 16
   9.1. Vlastnícka štruktúra ... 16
   9.2. Organizačné zabezpečenie ... 16
   9.3. Podporný manažment ... 16
10. Administrácia ... 17
11. Dopad na životné prostredie ... 18

12. Časový harmonogram 19
13. Rizikové faktory – SWOT analýza 20
13.1. Identifikácia rizikových faktorov 20
13.2. Scenáre pre najhorší prípad 20
13.3. SWOT analýza 20
13.4. Kvantitatívne a grafické vyhodnotenie SWOT analýzy 21
14. Finančný plán 23
14.1. Zdroje financovania 23
14.2. Plánované použitie finančných zdrojov 23
14.3. Plánované výnosy a náklady 24
14.4. Bod zvratu a likvidita 24

Legislatíva

Splnenie legislatívnych predpokladov podnikania

Spoločnosť podniká na základe živnostenského listu vydaného Živnostenským oddelením Obvodného úradu v Košiciach, Hroncova 13 dňa 12.októbra 2026.

Skutočnosti zapísané v obchodnom registri

Oddiel: s.r.o.

Obchodné meno: DeployIT s.r.o.

Sídlo: Moldavská 1, 040 11 Košice

IČO: 20260022

Deň vzniku: 12.10.2026

Právna forma: spoločnosť s ručením obmedzeným

Základné imanie: 5 000 € (splatené)

Zakladateľ: Bc. Jakub Szabados

Predmet činnosti:

- Predaj výpočtovej techniky

1. Sumár

DeployIT s. r. o. je pripravovaná spoločnosť so sídlom v Košiciach, ktorej predmetom podnikania je predaj výpočtovej techniky, tabletov, monitorov, periférnych zariadení, licencovaného softvéru a poskytovanie súvisiacich IT služieb. Firma bude zákazníkom dodávať technické riešenia podľa ich potrieb – od bežných kancelárskych a mini počítačov či notebookov až po herné zostavy, záložné zdroje (UPS), webové kamery a príslušenstvo.

Kľúčovou konkurenčnou výhodou firmy bude kombinácia odborného poradenstva, transparentných cien, rýchlej dostupnosti a servisnej podpory. DeployIT sa zameria najmä na malé a stredné podniky, živnostníkov, školy, verejné inštitúcie, hráčov a domácnosti v Košiciach a na východnom Slovensku. Predaj bude prebiehať prostredníctvom e-shopu, osobného kontaktu a partnerskej distribúcie.

Základné imanie vo výške 5 000 € a finančné prostriedky vo výške 200 000 € z dvoch bezúročných bankových úverov (2 × 100 000 €) umožnia vytvoriť počiatočný sklad, vybaviť servisné pracovisko, financovať e-shop a zabezpečiť dostatočnú prevádzkovú rezervu. Podnikateľský plán predpokladá postupné budovanie zákazníckej základne, dosiahnutie kladného hospodárskeho výsledku už v prvom roku a rozšírenie služieb o pravidelnú správu zariadení a firemných sietí.

2. Charakteristika firmy

2.1. História a súčasný stav firmy

DeployIT s.r.o. vzniká ako nový podnikateľský projekt v oblasti výpočtovej techniky. Zakladateľ vychádza zo skúseností a záujmu o informačné technológie a chce vytvoriť dostupnú lokálnu alternatívu k veľkým internetovým predajcom. Firma bude od začiatku budovaná ako zákaznícky orientovaný podnik s dôrazom na spoľahlivé riešenia a dlhodobé vzťahy.

Spoločnosť bude pôsobiť v Košiciach. V úvodnej fáze bude využívať administratívne zázemie, skladový priestor a servisné pracovisko. Objednávky budú prijímané online a osobne, pričom časť sortimentu bude držaná na sklade a vybrané modely počítačov, notebookov či príslušenstva z ponuky centrálneho veľkoobchodného dodávateľa budú obstarávané podľa objednávok zákazníkov.

2.2. Hlavné aktivity

- predaj stolových, mini a herných počítačov, notebookov a tabletov
- predaj monitorov, webových kamier, klávesníc, myší a herných setov
- dodávka záložných zdrojov (UPS), sieťovej kabeláže a licencovaného softvéru (Windows, MS Office, ESET)
- kompletizácia pracovísk na mieru, inštalácia softvéru, konfigurácia a základná údržba zariadení
- diagnostika, záručný a pozáručný servis
- poradenstvo pri výbere techniky pre domácnosti a firmy
- online predaj prostredníctvom e-shopu

2.3. Ciele a plány do budúcnosti

- Vybudovať stabilnú zákaznícku základňu v Košiciach a okolí do 2 rokov.
- Dosiahnuť priemerný ročný obrat minimálne 500 000 € do tretieho roku.
- Získať najmenej 30 pravidelných firemných zákazníkov do konca druhého roka.
- Udržať spokojnosť zákazníkov prostredníctvom rýchleho servisu a odborného poradenstva.

V ďalšom období firma plánuje rozšíriť servis o správu firemných zariadení, zálohovanie dát a základnú kybernetickú ochranu. Súčasťou rozvoja bude aj rozšírenie e-shopu, automatizácia skladového hospodárstva, vytvorenie partnerskej siete a prípadná expanzia na celé Slovensko.

3. Analýza odvetvia

Odvetvie výpočtovej techniky je charakteristické rýchlym technologickým vývojom, vysokou konkurenciou a širokou ponukou výrobcov. Dopyt podporuje digitalizácia podnikov, práca na diaľku, modernizácia škôl a rast významu dátových a sieťových riešení. Zákazníci očakávajú nielen nízku cenu, ale aj kompatibilitu, dostupnosť, záruku a servis.

Predaj sa uskutočňuje najmä online, pričom význam má aj odborná predajňa alebo servisné miesto. Distribučný reťazec tvoria výrobcovia, veľkoobchodní distribútori, predajcovia a koncoví zákazníci. Príležitosťou pre DeployIT je poskytovať riešenia na mieru a osobnú podporu, ktorú veľké e-shopy často neposkytujú v dostatočnom rozsahu.

4. Analýza výrobku alebo služby

Portfólio DeployIT bude pozostávať z produktov s rôznou cenovou a výkonnostnou úrovňou. Zákazník si bude môcť vybrať hotové zariadenie alebo riešenie zostavené podľa konkrétneho účelu.

Skupina ponuky	Príklady	Prínos pre zákazníka
Stolové a herné PC	Dell Slim ECS1250, HP Elite Mini 800 G9, Apple Mac mini M2, iMac, Cubi NUC AI, herné PC Lenovo LOQ Tower a OMEN 35L	Spoľahlivý výkon pre kanceláriu, podnikanie aj náročný gaming
Notebooky	Dell Pro 14 Essential, ASUS Zenbook 14 OLED, HP EliteBook X G1a/HG3a, Apple MacBook Air/Pro, Acer Chromebook Plus, Sony VAIO	Mobilita a vysoký výkon pre prácu, štúdium aj manažment
Tablety	Apple iPad 11", Apple iPad Air 13" M4, Lenovo Yoga Tab, Samsung Galaxy Tab S11 Ultra 5G a Tab 10.1	Kompaktné dotykové zariadenia pre terén, štúdium a prezentácie
Monitory a webové kamery	Dell UltraSharp 32" 4K, 27" Philips, 34" Xiaomi Curved Gaming, Apple Cinema 30"; webkamery Logitech Brio 500, C920, HP 320/620, Genius QCam	Ergonómia zobrazenia a kvalitný obraz pre videokonferencie a home office
Myši, klávesnice a príslušenstvo	Myši Logitech (B100, M650, G305, MX Master 4), Apple Magic Keyboard, sety Logitech MK345, MSI Vigor GK30, XTRIKE ME, záložný zdroj APC Back-UPS Pro 1500, kábel Gembird RJ45 Cat.6a	Kompletné príslušenstvo, ochrana pred výpadkom prúdu a sieťové prepojenie
Softvér a IT služby	Microsoft Windows 11 Pro, MS Office 2024 pre podnikateľov SK, ESET HOME Security Premium; predpredajné poradenstvo, inštalácia a servis	Legálne programové vybavenie, kybernetická ochrana a bezstarostná prevádzka

Spoľahlivosť bude podporená výberom overených značiek (Dell, HP, Apple, Lenovo, ASUS, Acer, Samsung, Philips, Logitech, APC, Microsoft, ESET), kontrolou dodávok, predpredajným otestovaním zariadení a jasnými reklamačnými podmienkami. Budúci rozvoj ponuky bude reagovať na nové generácie notebookov, počítačov a tabletov, energetickú efektívnosť a rastúce požiadavky na kybernetickú bezpečnosť a prácu na diaľku.

Priestory, vybavenie a vlastnícke vzťahy: Spoločnosť využíva prenajaté prevádzkové priestory na Moldavskej 1 v Košiciach, ktoré zahŕňajú odberné a konzultačné miesto, sklad pre obrátkový sortiment a vybavené servisné pracovisko (diagnostické nástroje, antistatické pracovisko a náradie na inštaláciu, konfiguráciu a údržbu techniky). Zariadenia, periférie a softvérové licencie nakupuje spoločnosť z centrálneho veľkoobchodného e-shopu do výlučného vlastníctva a koncovým zákazníkom ich predáva s plnou zákonnou zárukou a daňovým dokladom.

5. Analýza trhu

5.1. Potenciálny trh a jeho charakteristiky

Primárnym trhom je Košice a Košický kraj, sekundárnym trhom celé Slovensko prostredníctvom e-shopu. Trh tvoria domácnosti, študenti, živnostníci, malé a stredné podniky, školy a verejné inštitúcie. Ide o segmenty s opakovaným dopytom po technike, spotrebnom materiáli, doplnkoch a servise.

5.2. Podiel na trhu

V prvých rokoch sa predpokladá regionálny podiel do 1 % v maloobchodnom segmente výpočtovej techniky. Cieľom nie je okamžite konkurovať najväčším e-shopom objemom, ale vybudovať profitabilnú pozíciu v špecializovaných riešeniach a firemnom servise.

5.3. Trendy a rastový potenciál

- rast práce na diaľku a potreby domácej kancelárie
- obnova starších počítačov a prechod na moderné mini PC, výkonné notebooky a systém Windows 11 Pro
- rast dopytu po hotových herných zostavách, herných monitoroch a príslušenstve
- digitalizácia malých podnikov, dopyt po videokonferenčnej technike (webkamery), tabletoch a kancelárskom softvéri
- vyšší dôraz na energetickú efektívnosť, antivírusovú ochranu (ESET) a záložné napájanie (UPS)

5.4. Predaj, distribúcia a zisky

Hlavným kanálom bude e-shop doplnený osobným poradenstvom. Produkty s rýchlou obrátkou budú skladované, ostatné budú objednávané z centrálneho veľkoobchodného skladu. Hrubá marža sa bude líšiť podľa sortimentu; pri komoditnom hardvéri bude nižšia, pri kompletných balíkoch pracovísk, príslušenstve, softvéri a servisných službách vyššia.

6. Analýza spotrebiteľa

6.1. Firmy a živnostníci

Segment tvoria malé a stredné podniky (1 až 50 zamestnancov) a samostatne zárobkovo činné osoby z oblasti účtovníctva, administratívy, obchodu, projektovania a služieb v Košickom kraji. O nákupe rozhodujú majitelia firiem alebo IT manažéri (muži aj ženy vo veku približne 25 – 60 rokov) s rozpočtom spravidla 800 € až 10 000 € podľa rozsahu zákazky. Potrebujú spoľahlivé zariadenia, rýchle dodanie, fakturáciu, kompatibilitu a lokálny servis, ktorý minimalizuje prestoje a znižuje celkové náklady vlastníctva.

6.2. Domácnosti a študenti

Segment zahŕňa jednotlivcov, rodiny s deťmi, stredoškolských a vysokoškolských študentov v Košiciach a pracujúcich v režime home office (široká veková skupina 16 – 65 rokov bez ohľadu na pohlavie). Ide o cenovo citlivejší segment s rozpočtom zvyčajne 300 € až 1 000 € na zariadenie. Hľadajú dobrý pomer ceny a výkonu, jednoduchý nákup, odbornú pomoc pri výbere a úvodnú inštaláciu softvéru pre študijné alebo domáce pracovné miesto.

6.3. Hráči a technickí nadšenci

Cieľovú skupinu tvoria individuálni zákazníci, študenti, IT špecialisti, grafici a tvorcovia digitálneho obsahu, prevažne vo veku 15 – 40 rokov so stredným až vyšším rozpočtom (1 000 € – 3 500 € za výkonnú hernú zostavu, profesionálny notebook alebo kompletné pracovisko). Očakávajú vysoký výkon, odborné poradenstvo a odladené hotové riešenie. Sú ochotní investovať do výkonných herných PC (napr. OMEN 35L, Lenovo LOQ), vysokofrekvenčných a zakrivených monitorov, herných periférií a profesionálnej predprípravy systému.

6.4. Školy a verejné inštitúcie

Segment tvoria základné, stredné a vysoké školy, obecné a mestské úrady či kultúrne inštitúcie v regióne, kde o obstarávaní rozhodujú riaditelia, hospodári alebo správcovia IT (vo veku 30 – 65 rokov). Pracujú s pevne stanovenými rozpočtami alebo grantmi v objeme 2 000 € až 20 000 €. Rozhodujú sa podľa rozpočtu, transparentných podmienok, záruky, servisnej dostupnosti a schopnosti dodať väčší počet unifikovaných zariadení v požadovanom termíne.

7. Analýza konkurencie

7.1. Profil konkurentov

Konkurenciu tvoria veľké internetové obchody, špecializované lokálne predajne, autorizované servisné strediská a bazárový predaj. Veľkí predajcovia majú výhodu v objeme a cenách, lokálni predajcovia v osobnom kontakte a dostupnosti.

Typ konkurenta	Silné stránky	Slabé stránky	Reakcia DeployIT
Veľké e-shopy	sortiment, logistika, ceny	menej osobného poradenstva	odborné riešenia a lokálny servis
Lokálne predajne	osobný kontakt, okamžitá pomoc	užší sortiment	širší e-shop a konkurencieschopné ceny
Autorizované servisy	špecializácia, záruka	orientácia na konkrétne značky	viac značiek a komplexná dodávka
Bazárový predaj	nízka cena	neistý pôvod a záruka	overený pôvod, testovanie a záruka

7.2. Hlavní priami konkurenti a podiel na trhu

V segmente predaja výpočtovej techniky pôsobí na cieľovom trhu viacero priamych konkurenčných spoločností, ktoré sa odlišujú šírkou sortimentu, cenovou politikou a rozsahom doplnkových IT služieb. Cieľom spoločnosti DeployIT s.r.o. je získať v priebehu prvých troch rokov približne 5 % podiel v rámci priamej konkurencie špecializovaných predajcov výpočtovej techniky (pri celkovom regionálnom maloobchodnom podiele do 1 % vrátane celoslovenských e-shopov).

Konkurent	Zameranie	Silné stránky	Slabé stránky
ProTechCentrum, s.r.o.	Predaj PC zostáv a IT príslušenstva	Širšia ponuka hotových zostáv, aktívny marketing	Vyššie ceny servisu, menšia miera úprav na mieru
WhiteHorse Technology, s. r. o.	Výkonná výpočtová technika a pracovné stanice	Kvalitné prémiové zariadenia, orientácia na B2B	Vyššia cenová hladina pre študentov a domácnosti
Kubec Solutions, s.r.o.	Komplexné IT riešenia, hardvér a siete	Zameranie na firemné riešenia a technickú podporu	Menej prehľadná ponuka pre bežných spotrebiteľov
Procesoria s.r.o.	Predaj herných PC, monitorov a herných periférií	Špecializácia na herné zostavy a príslušenstvo	Menšie zameranie na kancelársky softvér a B2B servis
Byteo s.r.o.	Online predaj notebookov a periférií	Cenovo dostupné produkty, moderná prezentácia	Obmedzené vlastné servisné a montážne kapacity

7.3. SWOT analýza konkurencie

Silné stránky (S): Etablované postavenie vybraných predajcov na trhu, vybudované dodávateľské vzťahy a špecializácia na konkrétne segmenty (herné PC a periférie, B2B odberatelia).

Slabé stránky (W): Často chýbajúce prepojenie predaja s vlastným rýchlym servisom a kompletizáciou pracovísk na mieru (vrátane inštalácie OS a bezpečnostného softvéru), vyššie ceny doplnkových služieb alebo neosobný prístup pri čisto internetovom predaji.

Príležitosti (O): Rastúci dopyt po obnove firemného a školského hardvéru, rozvoj práce na diaľku a zvýšený záujem zákazníkov o odborné poradenstvo pri výbere techniky.

Hrozby (T): Ostrá cenová konkurencia pri komoditnom hardvéri, rovnaká základná ponuka centrálneho dodávateľa pre všetkých lokálnych predajcov a rýchle morálne zastarávanie skladových zásob.

8. Marketingový plán a stratégia

8.1. Produkt a cenová politika

Ponuka bude členená na základné, stredné a profesionálne riešenia. Ceny budú vychádzať z nákupných cien, trhového porovnania, nákladov na servis a požadovanej marže. Pri firemných zákazníkoch bude možné pripraviť individuálnu cenovú ponuku.

8.2. Predaj a distribúcia

Objednávky budú prijímané cez e-shop, e-mailom a osobne. Expedícia bude realizovaná kuriérskou službou alebo osobným odberom. Firemným zákazníkom bude ponúknutá dodávka na miesto, inštalácia a odovzdanie riešenia.

8.3. Propagácia

- optimalizovaný e-shop a obsahové články s odbornými odporúčaniami
- sociálne siete a platená online reklama podľa cieľových segmentov
- lokálna propagácia v Košiciach a spolupráca so školami a firmami
- odporúčací program a zľavy pre opakovaných zákazníkov
- ukážky zostáv a servisných riešení v predajnom priestore

8.4. Servisná a záručná politika

Reklamácie budú riešené v súlade s platnými právnymi predpismi. Firma bude viesť servisné protokoly, informovať zákazníka o stave opravy a pri firemných zákazníkoch ponúkne servisné balíky s dohodnutou reakčnou dobou.

9. Organizačná štruktúra a manažment

9.1. Vlastnícka štruktúra

Jediným spoločníkom a konateľom spoločnosti je Bc. Jakub Szabados, ktorý vlastní 100 % obchodného podielu. Základné imanie spoločnosti je 5 000 € (splatené v plnej výške) a na financovanie rozbehu a prevádzky spoločnosť disponuje dvoma bezúročnými bankovými úvermi vo výške 2 × 100 000 € (spolu 200 000 €).

Zakladateľ je absolventom bakalárskeho štúdia a študentom inžinierskeho štúdia v odbore Hospodárska informatika na Fakulte elektrotechniky a informatiky Technickej univerzity v Košiciach (FEI TUKE). Spojenie odborných technických znalostí z oblasti počítačového hardvéru, sietí a informačných systémov s ekonomickým prehľadom mu umožňuje efektívne zastrešovať strategické riadenie podniku, výber produktového portfólia, technické konzultácie pre firemných klientov a finančné plánovanie.

9.2. Organizačné zabezpečenie

Pozícia	Hlavné zodpovednosti
Konateľ	strategické riadenie, financie, dodávatelia a kľúčoví zákazníci
Technický pracovník	diagnostika, montáž, konfigurácia a servis
Obchod a administratíva	objednávky, fakturácia, komunikácia a marketing
Externý účtovník	účtovníctvo, mzdy, daňové a zákonné povinnosti

9.3. Podporný manažment

Účtovníctvo a daňové poradenstvo bude zabezpečené externým účtovníkom. Právne otázky, ochrana osobných údajov a zmluvy budú podľa potreby konzultované s externým právnikom. Technické školenia budú zabezpečované dodávateľmi alebo certifikovanými partnermi.

10. Administrácia

Administratíva bude vedená elektronicky s využitím účtovného, skladového a e-commerce systému. Prístup k údajom bude riadený podľa pracovných rolí a dôležité dáta budú pravidelne zálohované. Doklady, objednávky, reklamácie a servisné protokoly budú evidované tak, aby bolo možné spätne overiť priebeh zákazky.

11. Dopad na životné prostredie

Podnikanie v oblasti výpočtovej techniky má environmentálne dopady najmä prostredníctvom spotreby energie, obalov a elektroodpadu. DeployIT bude uprednostňovať energeticky úsporné zariadenia, minimalizovať zbytočné obaly, triediť odpad a odovzdávať vyradenú elektroniku oprávneným zberovým miestam. Pri servise bude podporovaná oprava a modernizácia zariadení namiesto ich predčasnej likvidácie.

12. Časový harmonogram

Obdobie	Hlavná aktivita	Výstup
1. – 3. mesiac	založenie spoločnosti, dodávatelia, priestory	pripravená prevádzka a zmluvy
4. – 6. mesiac	e-shop, sklad a marketingový štart	spustenie predaja
7. – 12. mesiac	budovanie zákazníkov a servisných procesov	prví pravidelní firemní zákazníci
2. rok	rozšírenie sortimentu a tímu	rast obratu a regionálnej pôsobnosti
3. rok	správa IT a expanzia e-shopu	stabilizácia a vyššia ziskovosť

13. Rizikové faktory – SWOT analýza

13.1. Identifikácia rizikových faktorov

- kolísanie cien a dostupnosti zariadení v centrálnom veľkoobchodnom sklade
- silná cenová konkurencia veľkých e-shopov
- rýchle zastarávanie technológií a skladové straty
- nedostatok kvalifikovaných servisných pracovníkov
- reklamácie, poškodenie pri doprave a kybernetické incidenty

13.2. Scenáre pre najhorší prípad

Pri výraznom poklese dopytu bude firma znižovať skladové zásoby, orientovať sa na služby s vyššou maržou a obmedzí marketingové výdavky. Pri výpadku dodávateľa využije alternatívnych distribútorov. Pri nedostatku hotovosti bude prioritou ochrana likvidity, včasné inkaso pohľadávok a postupné investovanie.

13.3. SWOT analýza

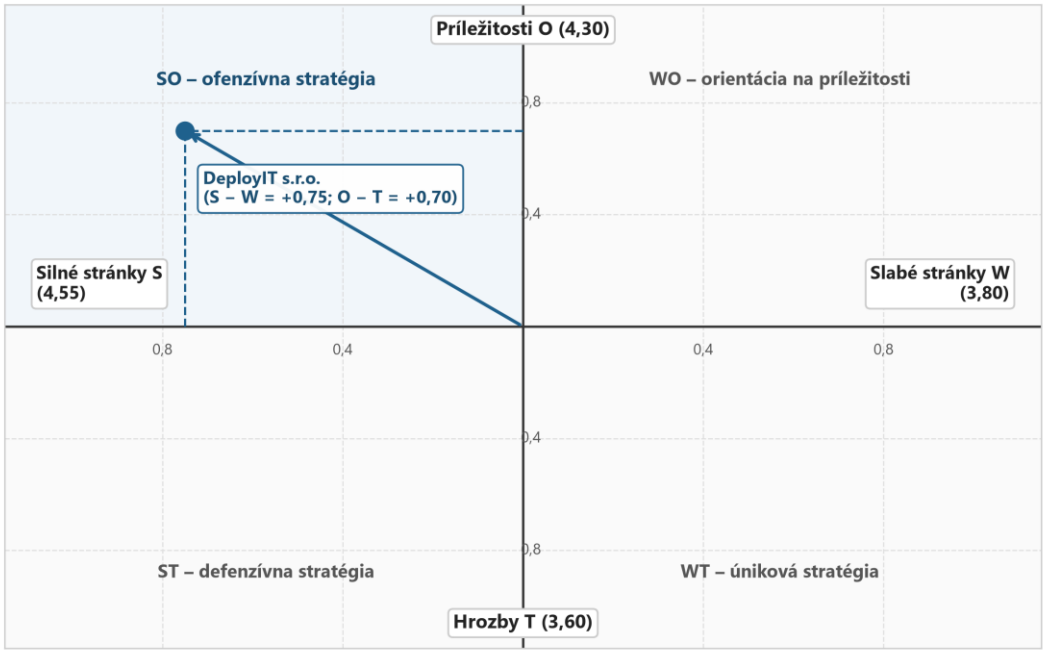
Silné stránky (Strengths)	**Slabé stránky (Weaknesses)**	**Príležitosti (Opportunities)**	**Hrozby (Threats)**
odborné poradenstvo a lokálny servis	nová firma bez histórie	digitalizácia malých firiem a škôl	cenové vojny a tlak na marže
vysoké základné imanie a flexibilita	menší počiatočný tím	rast servisu, správy IT a zálohovania	výpadky dodávateľských reťazcov
kompletizácia pracovísk na mieru a komplexné riešenia	nižšia vyjednávacia sila než veľké e-shopy	rozšírenie na celé Slovensko	rýchle technologické zmeny
kombinácia e-shopu a osobného kontaktu	závislosť od dodávateľov	partnerstvá a firemné kontrakty	bezpečnostné incidenty a reklamácie

13.4. Kvantitatívne a grafické vyhodnotenie SWOT analýzy

Pre kvantitatívne vyhodnotenie SWOT analýzy bola každému faktoru v rámci príslušnej skupiny priradená váha dôležitosti (súčet váh v každej skupine je 1,00) a bodové ohodnotenie od 1 do 5 (pričom 5 vyjadruje najvyšší vplyv faktora na podnik). Súčinom váhy a bodového hodnotenia bolo určené vážené skóre jednotlivých faktorov a celkové skóre skupín.

Skupina a faktor SWOT	Váha	Body (1–5)	Vážené skóre
S1: Odborné poradenstvo a lokálny servis	0,30	5	1,50
S2: Silné finančné zázemie (200 000 €) a flexibilita	0,25	5	1,25
S3: Kompletizácia pracovísk na mieru a komplexné riešenia	0,25	4	1,00
S4: Kombinácia e-shopu a osobného kontaktu	0,20	4	0,80
Spolu Silné stránky (S)	**1,00**	—	**4,55**
W1: Nová firma bez histórie a referencií	0,35	4	1,40
W2: Menší počiatočný tím a kapacita	0,25	4	1,00
W3: Nižšia vyjednávacia sila než veľké e-shopy	0,20	3	0,60
W4: Závislosť od externých dodávateľov	0,20	4	0,80
Spolu Slabé stránky (W)	**1,00**	—	**3,80**
O1: Digitalizácia malých firiem a škôl v regióne	0,30	5	1,50
O2: Rast dopytu po servise, správe IT a zálohovaní	0,30	4	1,20
O3: Rozšírenie pôsobnosti e-shopu na celé Slovensko	0,20	4	0,80
O4: Partnerstvá a firemné servisné kontrakty	0,20	4	0,80
Spolu Príležitosti (O)	**1,00**	—	**4,30**
T1: Cenové vojny a tlak veľkých predajcov na marže	0,35	4	1,40
T2: Výpadky dodávateľských reťazcov a kolísanie cien	0,25	4	1,00
T3: Rýchle technologické zmeny a zastarávanie zásob	0,20	3	0,60
T4: Bezpečnostné incidenty a reklamácie	0,20	3	0,60
Spolu Hrozby (T)	**1,00**	—	**3,60**

Výsledné hodnoty skupín faktorov sú: S = 4,55; W = 3,80; O = 4,30; T = 3,60. Rozdiel vnútorných faktorov predstavuje S − W = +0,75 (prevaha silných stránok nad slabými) a rozdiel vonkajších faktorov je O − T = +0,70 (prevaha príležitostí nad hrozbami). Výsledný bod sa v grafickom znázornení nachádza v ľavom hornom kvadrante SO, ktorý zodpovedá ofenzívnej (rastovej) stratégii. Spoločnosť DeployIT s.r.o. by mala využiť svoje silné stránky – predovšetkým odborný lokálny servis, kompletizáciu pracovísk na mieru a silné počiatočné finančné zázemie – na aktívne zhodnotenie trhových príležitostí v oblasti digitalizácie firiem a rastúceho dopytu po IT službách.



Graf 1: Grafické vyhodnotenie SWOT analýzy spoločnosti DeployIT s.r.o.

14. Finančný plán

Finančný plán predstavuje orientačný podnikateľský odhad pre prvé tri roky činnosti. Spoločnosť má splatené základné imanie 5 000 € (evidované samostatne) a na financovanie počiatočných investícií a prevádzky čerpá dva bezúročné bankové úvery po 100 000 € na dvoch bankových účtoch (spolu 200 000 € disponibilných zdrojov). Skutočné výsledky budú závisieť od cien dodávateľov, rýchlosti získania zákazníkov, nákladov na priestory a personál a od vývoja trhu.

14.1. Zdroje financovania

Zdroj financovania	Suma	Podiel na rozpočte
Bankový účet 1 – bezúročný úver	100 000 €	50 %
Bankový účet 2 – bezúročný úver	100 000 €	50 %
Disponibilné zdroje spolu (mimo ZI 5 000 €)	**200 000 €**	**100 %**

14.2. Plánované použitie finančných zdrojov

Položka	Suma	Charakter
Počiatočný sklad PC, notebookov, tabletov, periférií a softvéru	80 000 €	Obežný majetok (zásoby)
Vybavenie servisného pracoviska, diagnostika a regály	20 000 €	Dlhodobý majetok
E-shop, účtovný/skladový softvér a IT infraštruktúra	15 000 €	Dlhodobý majetok a licencie
Úprava priestorov predajne a skladu	15 000 €	Dlhodobý majetok
Marketing a uvedenie značky na trh	10 000 €	Náklady 1. roka
Prevádzková peňažná rezerva na účtoch	60 000 €	Peňažné prostriedky na prevádzku
Spolu	**200 000 €**	**100 % disponibilných zdrojov**

14.3. Plánované výnosy a náklady

Ukazovateľ	1. rok	2. rok	3. rok
Tržby z predaja tovaru a služieb	**280 000 €**	**420 000 €**	**600 000 €**
Náklady na predaný tovar a priame náklady služieb	210 000 €	315 000 €	450 000 €
Hrubý zisk (obchodná marža)	**70 000 €**	**105 000 €**	**150 000 €**
Prevádzkové náklady (osobné, nájom, réžia, marketing)	58 000 €	76 000 €	98 000 €
Odhadovaný zisk pred zdanením (EBT)	**12 000 €**	**29 000 €**	**52 000 €**
Predpokladaná daň z príjmu (21 %)	2 520 €	6 090 €	10 920 €
Čistý zisk po zdanení (EAT)	**9 480 €**	**22 910 €**	**41 080 €**

14.4. Bod zvratu a likvidita

Pri priemernej hrubej marži približne 25 % a fixných prevádzkových nákladoch približne 58 000 € ročne vychádza orientačný bod zvratu v prvom roku na úrovni približne 232 000 € tržieb. Prevádzková peňažná rezerva vo výške 60 000 € slúži na zabezpečenie plynulej likvidity, krytie prevádzkových výdavkov v úvodných mesiacoch, preklenutie sezónnosti, oneskorených úhrad faktúr a neočakávaných servisných nákladov.

V Košiciach dňa 25.10.2026

DN: email=jakub.szabados@student.tuke.sk
Dátum: 2026.10.25 18:53:26 +01'00'

Podpis: .....

Bc. Jakub Szabados
Konateľ spoločnosti DeployIT s.r.o.