KAIROS SYSTEMS, S.R.O.

Podnikateľský plán

Predaj výpočtovej techniky a komplexná IT podpora firiem

Základné údaje spoločnosti	
Obchodné meno	Kairos systems, s.r.o.
Právna forma	Spoločnosť s ručením obmedzeným
Sídlo	Nemcovej 8, 040 01 Košice
IČO	20260023
DIČ	2026000023
Spoločník a konateľ	Dominik Vrážel
Základné imanie	5 000 €, splatené v plnej výške
Predmet podnikania	Maloobchod s výpočtovou technikou, servis a správa IT
E-mail	dominik.vrazel@student.tuke.sk
Telefón	0940 835 625
Dátum vypracovania	23. október 2026

Plán rozvoja na roky 2027 až 2029

Obsah

Kapitola	Strana
1 Zhrnutie podnikateľského zámeru	3
2 Charakteristika spoločnosti	4
3 Produkty a služby	5
4 Analýza trhu a 5 Analýza zákazníkov	6
6 Analýza konkurencie	7
7 Organizačná štruktúra a manažment	8
8 Časový harmonogram	9
9 SWOT analýza a riadenie rizík	10 až 11
10 Finančný plán	12 až 13

Základné smerovanie spoločnosti

Kairos systems, s.r.o. buduje lokálneho dodávateľa výpočtovej techniky a IT podpory pre malé firmy, živnostníkov, školy a domácnosti v Košiciach. Predaj zariadení vytvára vstupný kontakt so zákazníkom; servis a pravidelná správa techniky zabezpečujú dlhodobý vzťah a opakované príjmy.

Prioritou prvých troch rokov je vybudovať stabilné zákaznícke portfólio, dosahovať kladný prevádzkový peňažný tok a riadne splácať bankové financovanie. Prvý rok bude firma fungovať bez zamestnancov. Od druhého roka sa podľa vyťaženia a financií počíta s možnosťou prijatia servisného technika.

1 Zhrnutie podnikateľského zámeru

Kairos systems, s.r.o. sa zameriava na predaj notebookov, stolových počítačov, komponentov a príslušenstva. Súčasťou podnikania je servis počítačov a správa celej kancelárskej IT infraštruktúry: routerov, Wi-Fi, sieťových tlačiarní, zdieľaných úložísk a menších serverov. Firma prepája nákup, zapojenie a pravidelnú podporu.

Cieľovými zákazníkmi sú menšie podniky a živnostníci bez vlastného IT oddelenia, školy a domácnosti v Košiciach a okolí. Firmám a školám ponúkame predvídateľné náklady na podporu a jedného partnera pre hardvér aj servis. Individuálnym zákazníkom pomáhame vybrať zariadenie podľa rozpočtu a účelu používania.

Predaj bude prebiehať osobne, na objednávku a prostredníctvom webového katalógu. Bežné komponenty budú dostupné zo skladu, drahšie zostavy sa budú objednávať podľa požiadaviek zákazníka. Firma bude získavať zákazníkov lokálnym online marketingom, priamym obchodným kontaktom a odporúčaniami.

Kľúčový ukazovateľ	Plán prvého roka
Celkové financovanie	205 000 €
Bankové úvery spolu	200 000 €
Vlastné zdroje vo forme základného imania	5 000 €
Tržby	240 000 €
Príspevok na úhradu fixných nákladov	90 000 €
Zisk pred zdanením	4 744,85 €
Čistý zisk	3 748,43 €
Mesačná splátka úveru	2 921,71 €
Tržby v druhom a treťom roku	288 000 € a 336 000 €

Dva úvery financujú technické vybavenie, zásoby a hotovostnú rezervu. Na každom z dvoch bankových účtov sa pri čerpaní pripíše 100 000 €; účet nie je ďalším zdrojom nad rámec úveru. Plán počíta so sedemročnou splatnosťou, úrokom 6 % ročne a mesačnými anuitnými splátkami od prvého mesiaca prevádzky. Tieto parametre tvoria plán financovania; konečné podmienky sa dohodnú s bankou.

V prvom roku má servis a správa IT vytvoriť 60 % celkového príspevku na úhradu. Obchodná stratégia preto uprednostňuje dlhodobú podporu klientov pred rastom samotného obratu z predaja zariadení.

2 Charakteristika spoločnosti

Právna forma a vlastníctvo

Kairos systems, s.r.o. je spoločnosť s ručením obmedzeným so sídlom Nemcovej 8, 040 01 Košice. Jediným spoločníkom a konateľom je Dominik Vrážel, ktorý vlastní 100 % obchodný podiel a koná v mene spoločnosti samostatne. Základné imanie vo výške 5 000 € je splatené v plnom rozsahu.

Založenie spoločnosti nadväzuje na zakladateľskú listinu z 1. októbra 2026. Rozvoj podnikania bude založený na maloobchode s výpočtovou technikou a nadväzujúcich servisných a správcovských službách. Potrebné oprávnenia na jednotlivé činnosti sa zabezpečia pred ich poskytovaním.

Prevádzku bude tvoriť menšie konzultačné a výdajné miesto so servisným pracoviskom a skladom. Náklady nájmu sú plánované na 14 400 € ročne. Konkrétne umiestnenie prevádzky sa vyberie samostatne od adresy sídla.

Poslanie a obchodný prístup

Naším poslaním je zabezpečiť fungujúce IT prostredie malej firmy alebo školy. Zákazník získa jedného partnera pre počítače, lokálnu sieť, tlač a firemné súbory. Pri návrhu riešenia posudzujeme spoľahlivosť, bezpečnosť, servisovateľnosť a náklady. Ponuka oddeľuje cenu zariadení, inštalácie a následnej podpory.

Ciele rozvoja

Obdobie	Merateľný cieľ
Príprava prevádzky	Zabezpečiť financovanie, pracovisko, dodávateľov a servisné postupy.
Prvých 6 mesiacov	Získať aspoň 8 aktívnych firemných paušálov a tržby 98 400 €.
Prvý rok	Tržby 240 000 €, 240 hardvérových objednávok a 450 servisných výkonov.
Koniec prvého roka	Dosiahnuť 14 aktívnych paušálnych klientov pri ročnom priemere 10.
Druhý rok	Zvýšiť tržby na 288 000 € a udržať kladný peňažný tok po splátkach úveru.
Tretí rok	Tržby 336 000 € pri celoročnom využití servisného technika, ak sa splnia podmienky prijatia.

Dlhodobým cieľom je byť pre malé kancelárie a školy dostupným partnerom, ktorý pozná ich technické prostredie a dokáže riešiť nákup, údržbu aj obnovu zariadení. Rast firmy bude podmienený kvalitou služby a finančnou stabilitou.

3 Produkty a služby

Oblasť ponuky	Rozsah
Výpočtová technika	Notebooky, stolové PC, monitory, komponenty, periférie a sieťové príslušenstvo.
Príprava zariadení	Inštalácia legálneho softvéru, aktualizácie, účty a prenos údajov v dohodnutom rozsahu.
Servis a modernizácia	Diagnostika, čistenie, výmena SSD a RAM, odstránenie softvérových problémov a testovanie.
Firemná sieť a Wi-Fi	Zapojenie a nastavenie routerov, prepínačov a prístupových bodov; diagnostika pripojenia a oddelenie hosťovskej Wi-Fi.
Tlač a zdieľané úložiská	Zapojenie sieťových tlačiarní, NAS alebo súborového servera; zdieľané priečinky a prístupové oprávnenia.
Správa IT a zálohy	Vzdialená pomoc, aktualizácie, kontrola zálohovania a overenie obnovy súborov v dohodnutom rozsahu.
Poradenstvo	Návrh vybavenia kancelárie, počítačovej učebne a kabinetov; plán obnovy techniky a porovnanie opravy s výmenou.

Servis sa začne prevzatím zariadenia a zaznamenaním požiadavky zákazníka. Po diagnostike sa odsúhlasí cena a termín. Pri prekročení cenového limitu sa práca pozastaví do schválenia ďalšieho postupu. Opravené zariadenie sa odovzdá s protokolom o vykonaných úkonoch a výsledku testu.

Pri firemnom internete firma nastavuje a spravuje sieť na strane zákazníka a pomáha komunikovať s operátorom; samotné pripojenie dodáva operátor. NAS alebo menší server umožní zdieľanie súborov medzi oprávnenými používateľmi. Záloha sa uloží oddelene od pracovných dát; samotné zrkadlenie diskov zálohu nenahrádza. Väčšie sieťové a serverové projekty sa nacenia samostatne.

Služby sa poskytujú na servisnom pracovisku v Košiciach a výjazdom u klienta. Osobné konzultácie a odber prebiehajú po dohode. Hodina práce stojí 45 € bez DPH, štandardný servisný balík od 80 € a firemný paušál od 200 € mesačne bez DPH. Paušál zahŕňa najviac tri hodiny podpory mesačne; nové inštalácie, migrácie, výjazdy, materiál a práce nad limit sa nacenia osobitne.

4 Analýza trhu

Hlavným trhom sú Košice a okolie približne do 30 km. Firma sa sústredí na klientov, pre ktorých je dôležitá dostupnosť technika a následná podpora. Webový predaj bude podporovať miestnu prevádzku; jeho úlohou nebude v úvodnej fáze cenovo konkurovať veľkým celoslovenským obchodom.

Obchodný plán pracuje s cieľom postupne osloviť 500 menších podnikov, živnostníkov a škôl. Získanie 14 paušálnych klientov na konci prvého roka predstavuje 2,8 % tejto plánovanej obchodnej základne. Celkový regionálny trhový podiel sa bude vyhodnocovať až pri dostupnosti porovnateľných údajov o regionálnom trhu.

Pred spustením sa uskutoční najmenej 20 rozhovorov s potenciálnymi zákazníkmi. Overí sa používaná technika, spôsob riešenia porúch, ochota využívať paušál a očakávaný rozsah podpory. Výsledky sa využijú pri úprave balíkov a obchodných ponúk.

Školy sa oslovia cez vedenie alebo poverenú osobu s ponukou podľa ich nákupného postupu a rozpočtu. Väčšie zásahy sa dohodnú mimo vyučovania alebo počas prázdnin. Objednávka môže zahŕňať viac zariadení; dodávka sa rozdelí na techniku, inštaláciu a podporu.

5 Analýza zákazníkov

Segment	Potreby a spôsob obsluhy
Malé firmy a živnostníci	Kancelárie približne s 2 až 15 používateľmi bez vlastného IT oddelenia. Prioritou je dostupná podpora a obmedzenie výpadkov.
Školy	Základné a stredné školy bez dostatočnej vlastnej IT podpory. Vybavenie učební a kabinetov, správa siete, tlačiarní a zdieľaných súborov; rozhoduje vedenie školy alebo poverený správca.
Domácnosti a práca z domu	Výber zariadenia, bezpečné nastavenie, údržba a zrozumiteľné vysvetlenie riešenia.

Ponuka je určená zákazníkom bez ohľadu na pohlavie. Rozpočet individuálneho zákazníka sa zistí pri konzultácii. Pri firmách sa zohľadní počet používateľov, náročnosť práce a náklad výpadku. Pri školách rozhoduje rozpočet, počet zariadení, kompatibilita a termíny výučby. Pri každej zákazke sa vyhodnotí, či je ekonomicky vhodnejšia oprava, modernizácia alebo kúpa nového zariadenia.

Ročný plán odbytu tvorí 240 hardvérových objednávok s priemernou hodnotou 750 €, 450 servisných výkonov s priemerom 80 € a 120 mesačných firemných paušálov po 200 €. Opakované úkony pre rovnakého zákazníka sa evidujú ako samostatné výkony; nepredstavujú nových zákazníkov.

Školské objednávky sú súčasťou uvedeného plánu predaja a servisu, nie dodatočnými tržbami. Paušál sa dohodne podľa spravovaných zariadení; rozsiahlejšia škola dostane individuálnu ponuku zodpovedajúcu dostupnej kapacite.

6 Analýza konkurencie

Kairos systems vstupuje na trh, na ktorom pôsobia veľkí internetoví predajcovia, regionálni dodávatelia a menšie servisy. Konkurencia je prítomná pri predaji zariadení aj pri následnej podpore. Kairos sa profiluje ako externý IT správca malej firmy alebo školy: rieši počítače aj ich prepojenie do funkčného pracovného prostredia. Pridanou hodnotou je jeden kontakt pre sieť, tlač, súbory a podporu. Dlhodobú výhodu buduje znalosť klientovej infraštruktúry, servisná história a dôvera; samotný zoznam služieb je kopírovateľný.

Konkurent	Postavenie a ponuka	Naša reakcia
Alza.sk	Široký sortiment a pobočka v Košiciach s doplnkovými službami.	Nesúťažiť len cenou zariadenia; pridať nastavenie a priebežnú podporu.
Datacomp	Regionálny predajca s predajňami, servisom a riešeniami pre firmy.	Sústrediť sa na menšie zákazky a pravidelný kontakt s malými kanceláriami a školami.
Menšie miestne servisy	Priama konkurencia pri opravách a podpore jednotlivcov.	Ponúknuť prehľadnú evidenciu, cenový súhlas a osobný kontakt s konateľom.
Interná podpora zákazníka	Firma rieši časť problémov vlastnými pracovníkmi.	Ponúknuť odborné zásahy a paušál podľa skutočnej potreby.

Porovnanie silných a slabých stránok

Veľkí predajcovia majú výhodu značky, nákupných podmienok a skladovej dostupnosti. Regionálni dodávatelia môžu ponúknuť rozsiahle skúsenosti a servisné zázemie. Kairos systems má na začiatku menšie portfólio referencií a nižšiu vyjednávaciu silu, ale môže pružne nastaviť rozsah podpory a osobne komunikovať s rozhodujúcou osobou zákazníka.

Konkrétne ceny sa budú porovnávať pri rovnakom zariadení a rovnakom rozsahu služby. Zľavy sa schvália len pri zachovaní minimálneho príspevku na úhradu. Pri cenovom tlaku sa bude samostatne ponúkať konfigurácia, migrácia a údržba, aby zákazník videl hodnotu každej časti dodávky.

Dodávateľské vzťahy

Pre bežné kategórie tovaru sa budú udržiavať najmenej dva dodávateľské kanály. Pri výbere rozhoduje cena, dostupnosť, reklamačný proces a spoľahlivosť dodania. Drahšie zariadenia sa objednajú až po potvrdení dopytu, pri atypickom tovare so zákazníckou zálohou.

7 Organizačná štruktúra a manažment

V prvom roku spoločnosť nemá zamestnancov. Dominik Vrážel ako jediný spoločník a konateľ zabezpečuje riadenie, obchod, servis, správu IT a administratívu. Od druhého roka môže servis prevziať aj zamestnanec; vlastníctvo a funkcia konateľa zostanú nezmenené.

Zabezpečenie činnosti	Rozsah	Mesačný náklad firmy
Konateľ Dominik Vrážel	Riadenie, obchod, servis, správa IT a administratíva.	2 400 €
Externé účtovníctvo	Dodávateľská služba; účtovné doklady, závierka a daňové podklady.	200 €

Ročný rozpočet na odmenu konateľa vrátane príslušných odvodov predstavuje 28 800 €. Externé účtovníctvo vo výške 2 400 € ročne je nakupovanou službou. Prijatie prvého servisného technika sa predpokladá najskôr od júla 2028, pri celkovom náklade firmy 2 400 € mesačne.

Ročný pracovný fond konateľa je plánovaný na 2 000 hodín. Z neho 900 hodín pripadá na 450 servisných výkonov, najviac 360 hodín na paušálnu podporu a 240 hodín na prípravu 240 hardvérových objednávok. Spolu ide o 1 500 realizačných hodín. Ďalších 350 hodín je určených na obchod, administratívu a dopravu a 150 hodín tvorí časovú rezervu.

Technik sa prijme pri vyťažení konateľa nad 85 % počas troch mesiacov, výhľade dodatočných servisných tržieb aspoň 4 000 € mesačne na šesť mesiacov a voľnej hotovosti najmenej na tri mesiace fixných platieb a úverových splátok po odložení daní. Inak sa prijatie odloží.

8 Časový harmonogram

Prípravná fáza prebehne do konca roka 2026. Prvý úplný prevádzkový rok sa plánuje na rok 2027; ďalšie dva roky sú obdobím rozvoja portfólia a efektívnosti práce.

Obdobie	Úloha	Kontrolný výstup
Október 2026	Dokončenie podnikateľského a finančného plánu.	Rozpočet a rozsah ponuky.
November 2026	Rokovanie o úvere, prieskum dopytu a výber dodávateľov.	Úverové podmienky, 20 rozhovorov a dodávateľské ponuky.
December 2026	Zabezpečenie oprávnení, nájmu, vybavenia a pracovných postupov.	Pripravené pracovisko a servisná evidencia.
Január 2027	Spustenie predaja, servisu a firemných paušálov.	Prvé platené zákazky a pravidelná fakturácia.
Prvý štvrťrok 2027	Overenie procesov a úprava kampaní.	Tržby 43 200 €.
Druhý štvrťrok 2027	Rozvoj firemného portfólia.	Tržby 55 200 €, najmenej 8 aktívnych paušálov na konci obdobia.
Tretí štvrťrok 2027	Kontrola marže a kapacity.	Tržby 64 800 € a kontrola časovej náročnosti zákaziek.
Štvrtý štvrťrok 2027	Ročné vyhodnotenie a rozpočet ďalšieho roka.	Tržby 76 800 €, spolu 240 000 € za rok.
Roky 2028 a 2029	Podmienené prijatie technika od júla 2028 a rast servisných kapacít.	Tržby 288 000 € a 336 000 €.

Kontrola realizácie

Podmienkou spustenia je financovanie, vhodné pracovisko, personálna kapacita a oprávnenia. Ak sa niektorý z bodov oneskorí, harmonogram sa upraví pred prijatím ďalších fixných záväzkov. Po každom štvrťroku sa aktualizuje výhľad hotovosti aspoň na nasledujúce tri mesiace.

Pri zaostávaní tržieb o viac ako 20 % počas dvoch mesiacov sa obmedzí dopĺňanie pomalých zásob, preveria sa kampane a časová náročnosť zákaziek. Splátky úveru a záväzky voči zákazníkom majú prednosť pred rozširovaním sortimentu.

9 SWOT analýza

SWOT hodnotí vnútorné predpoklady firmy a podmienky trhu. Váhy v každej skupine majú súčet 1,00. Hodnotenie od 1 do 5 vyjadruje intenzitu faktora; pri slabých stránkach a hrozbách vyššie číslo označuje výraznejší negatívny vplyv. Vážené skóre je súčinom váhy a hodnotenia.

S Silné stránky

Faktor	Váha	Body	Skóre
Osobný prístup a poradenstvo	0,30	4	1,20
Predaj spojený so servisom	0,30	4	1,20
Financovanie vybavenia a zásob	0,20	4	0,80
Priebežná znalosť prostredia klienta	0,20	3	0,60
Spolu	1,00		3,80

W Slabé stránky

Faktor	Váha	Body	Skóre
Nová značka bez referencií	0,30	4	1,20
Vysoké úverové zaťaženie	0,30	4	1,20
Obmedzená technická kapacita	0,20	3	0,60
Nižšia nákupná vyjednávacia sila	0,20	2	0,40
Spolu	1,00		3,40

O Príležitosti

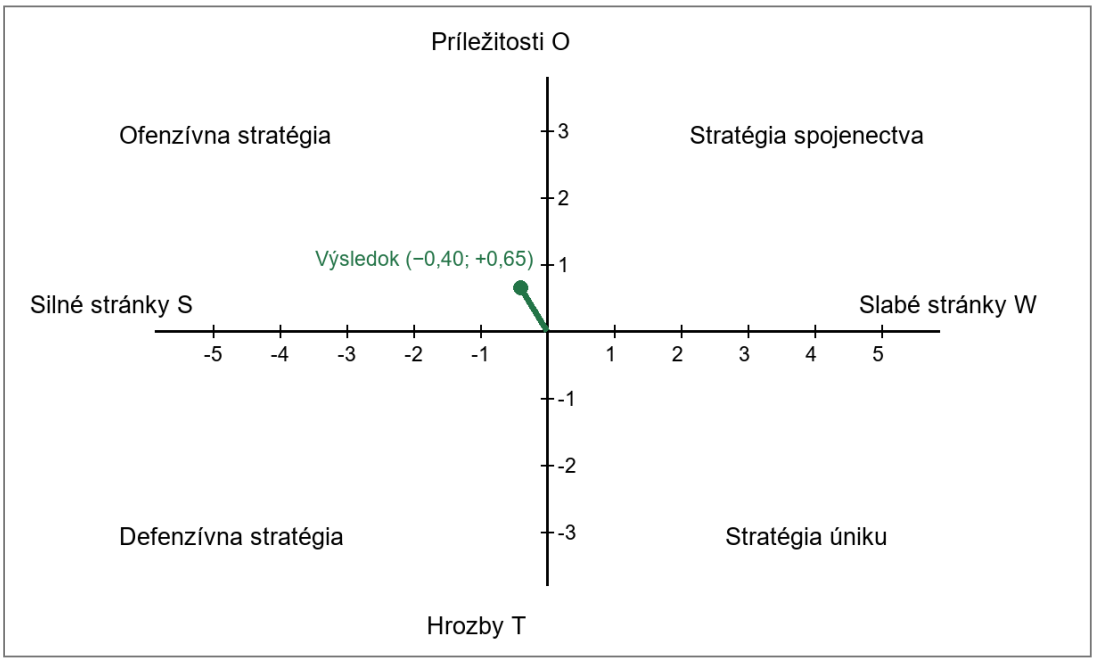
Faktor	Váha	Body	Skóre
Externá podpora firiem a škôl	0,35	4	1,40
Modernizácia existujúcej techniky	0,25	4	1,00
Opakované servisné zmluvy	0,25	4	1,00
Záujem o osobné poradenstvo	0,15	3	0,45
Spolu	1,00		3,85

T Hrozby

Faktor	Váha	Body	Skóre
Cenový tlak veľkých predajcov	0,35	4	1,40
Rast nákupných cien	0,25	3	0,75
Odklad investícií zákazníkov	0,25	3	0,75
Incident s údajmi zákazníka	0,15	2	0,30
Spolu	1,00		3,20

9 Grafické vyhodnotenie a riadenie rizík

Výsledné skóre je S = 3,80, W = 3,40, O = 3,85 a T = 3,20. Prevaha silných stránok dosahuje 0,40 bodu a prevaha príležitostí 0,65 bodu. Na vodorovnej osi sú silné stránky vľavo a slabé stránky vpravo; na zvislej osi príležitosti hore a hrozby dole. Výsledný bod má súradnice (−0,40; +0,65).



Výsledok podporuje ofenzívnu stratégiu: využiť prepojenie predaja a podpory na budovanie pravidelných firemných zmlúv. Rast sa bude opierať o dosiahnutú maržu a peňažný tok. Úverové zaťaženie vyžaduje zachovanie hotovostnej rezervy a priebežnú kontrolu splácania.

Riziko	Opatrenie
Slabší odbyt	Obmedziť pomalé zásoby a uprednostniť servisné zákazky s vyššou maržou.
Nedostatok hotovosti	Týždenný plán úhrad, zálohy na atypický tovar a včasné rokovanie s bankou.
Kapacitný výpadok	Objednávať zákazky na termín, držať časovú rezervu a vopred oznámiť neprítomnosť.
Strata zákazníckych údajov	Prístup len v dohodnutom rozsahu, overenie zálohy a kontrola obnovy.

10 Finančný plán

Podnikanie bude financované základným imaním 5 000 € a dvoma bankovými úvermi po 100 000 €. Celkové zdroje predstavujú 205 000 €. Každý úver sa pripíše na samostatný bankový účet. Plánované podmienky oboch úverov sú úrok 6 % ročne a splatnosť sedem rokov; konečné podmienky sa dohodnú s bankou.

Použitie peňazí pri začatí podnikania

Položka	Suma v €
Technika a vybavenie prevádzky	30 000
Tovar a náhradné diely na sklade	25 000
Vratná kaucia za prenájom	2 400
Založenie firmy a príprava prevádzky	4 000
Hotovostná rezerva	143 600
Spolu	205 000

Plánované tržby prvého roka

Činnosť	Plán predaja	Ročné tržby v €
Predaj výpočtovej techniky	240 objednávok po 750 €	180 000
Servis počítačov a sietí	450 výkonov po 80 €	36 000
Pravidelná správa IT	Priemer 10 klientov po 200 € mesačne	24 000
Spolu		240 000

Firmy, školy aj domácnosti sú zahrnuté v spoločnom pláne predaja. Väčšie sieťové inštalácie a práce nad rámec paušálu sa nacenia samostatne.

Ročné náklady na nakúpený tovar a priame výdavky služieb predstavujú 150 000 €. Ďalších 66 400 € tvoria odmena konateľa vrátane odvodov, nájom, energie, softvér, propagácia, účtovníctvo, doprava, poistenie, poplatky a príprava prevádzky. Do výsledku vstupujú aj ročné odpisy vybavenia 7 500 € a úroky z úverov.

10 Plán výsledkov a splácanie úverov

Ročný prehľad v €	2027	2028	2029
Tržby	240 000,00	288 000,00	336 000,00
Náklady vrátane odpisov a úrokov	235 255,15	265 193,05	299 040,77
Zisk pred zdanením	4 744,85	22 806,95	36 959,23
Plánovaná daň z príjmov 21 %	996,42	4 789,46	7 761,44
Čistý zisk	3 748,43	18 017,49	29 197,79

Prvý rok pracuje vo firme iba konateľ. Roky 2028 a 2029 počítajú s prijatím servisného technika od júla 2028, ak to umožnia zákazky a financie. Jeho celkové náklady sú 14 400 € za pol roka a 28 800 € za celý rok; očakávané dodatočné servisné tržby sú 24 000 € a 48 000 €. Ak sa podmienky nesplnia, prijatie sa odloží.

Splátky bankových úverov

Úver	Výška úveru	Mesačná splátka
Úver na prvom účte	100 000 €	1 460,86 €
Úver na druhom účte	100 000 €	1 460,86 €
Spolu	200 000 €	2 921,71 €

Splátky obsahujú vrátenie požičanej sumy aj úrok. Do nákladov sa započítava iba úrok; splatenie samotnej požičanej sumy znižuje peniaze na účte. Splátky sú orientačne zaokrúhlené, konečný kalendár určí banka.

V prvom roku sa na obe splátky zaplatí približne 35 060,53 €. Prevádzka pred daňou vytvorí na tento účel 27 600 €, preto sa rozdiel 7 460,53 € pokryje z rezervy. Po zohľadnení plánovanej dane zostáva na konci roka približne 135 143 €; z toho 15 000 € sa ponechá na priebežné vyrovnanie DPH.

Tržby a náklady sú uvedené bez odpočítateľnej DPH; počíta sa s registráciou pred spustením. Daň z príjmov je plánovaná vo výške 21 % zo zisku pred zdanením. Hotovostná rezerva slúži na rozbeh, splátky a nečakané výdavky; požičané peniaze nie sú ziskom firmy.

V Košiciach dňa: 23.10.2026

D. Vrážel

.....

Dominik Vrážel

konateľ spoločnosti Kairos systems, s.r.o.