Predmet: Ekonomika informačnej spoločnosti (EIS)

Podnikateľský plán

Kubec Solutions, s.r.o.

Predaj výpočtovej techniky, serverových riešení a sieťového hardvéru

Vypracoval: Jakub Jančík
Študijný odbor: Hospodárska informatika, FEI
Akademický rok: 2026/2027
Október 2026

Hárok s faktami

Obchodné meno	Kubec Solutions, s.r.o.
Právna forma	Spoločnosť s ručením obmedzeným
IČO	20260024
DIČ	2026000024
IČ DPH	SK2026000024
Deň vzniku	23. 9. 2026
Sídlo	Nemcovej 32, 040 01 Košice
Konateľ a jediný spoločník	Jakub Jančík (100 % obchodný podiel)
Odvetvie	Výpočtová technika
Predmet podnikania	Kúpa tovaru na účely jeho predaja konečnému spotrebiteľovi (maloobchod) a iným prevádzkovateľom živnosti (veľkoobchod); služby súvisiace s počítačovým spracovaním údajov; oprava a údržba výpočtovej techniky
Základné imanie	5 000 € (splatené v plnej výške)
Počiatočný kapitál spolu	200 000 € (základné imanie 5 000 € + vklad do kapitálového fondu 195 000 €)
Predajný kanál	Vlastný e-shop, priamy B2B predaj
Kategórie sortimentu	Notebooky a mobilné pracovné stanice; Serverové riešenia a sieťový hardvér; PC komponenty a periférie
Počet zamestnancov	5 (vrátane konateľa)
Plánované tržby	1. rok: 930 000 € · 2. rok: 1 450 000 € · 3. rok: 1 850 000 €
Bod zvratu	11. mesiac prevádzky (mesačné tržby cca 100 500 €)
Kontakt	E-mail: jakub.jancik.2@student.tuke.sk Telefón: +421 905 024 024 E-shop: https://eshop.ekf.tuke.sk/eshop_24/

Obsah

1 Zhrnutie 4
2 Popis podniku 5
3 Analýza odvetvia 7
4 Analýza výrobkov a služieb 9
5 Analýza trhu 11
6 Analýza spotrebiteľa 13
7 Analýza konkurencie 14
8 Organizačná štruktúra a manažment 17
9 Časový harmonogram 19
10 Rizikové faktory a SWOT analýza podniku 20
11 Finančný plán 22

1 Zhrnutie

Spoločnosť **Kubec Solutions, s.r.o.** vznikla 23. septembra 2026. Jej zakladateľom, jediným spoločníkom a konateľom je Jakub Jančík. Firma pôsobí v odvetví výpočtovej techniky a prostredníctvom vlastného e-shopu a priameho obchodného kontaktu predáva výpočtovú techniku **predovšetkým firmám, živnostníkom a náročným používateľom**.

Sortiment je rozdelený do troch kategórií:

- **Notebooky a mobilné pracovné stanice**: profesionálne, kancelárske a ultratenké notebooky s príslušenstvom,
- **Serverové riešenia a sieťový hardvér**: podnikové servery, dátové úložiská (NAS), switche, routery a ďalšie sieťové prvky,
- **PC komponenty a periférie**: procesory, operačné pamäte, disky, monitory a profesionálne periférie.

Predaj tovaru dopĺňajú **služby s vysokou pridanou hodnotou**: konfigurácia a inštalácia zariadení, návrh firemnej siete a pozáručný servis. Firma tak nie je len ďalším e-shopom. Pre malé a stredné firmy, ktoré nemajú vlastné IT oddelenie, chce byť **jediným dodávateľom celej IT infraštruktúry** („všetko od notebooku po server na jednom mieste“).

Podnik je financovaný z vlastných zdrojov vo výške **200 000 €**. Najväčšia časť (100 000 €) ide do úvodných zásob tovaru, 25 000 € do vybavenia a e-shopu a 63 600 € tvorí prevádzková rezerva. Plán počíta s tržbami 930 000 € v prvom roku, 1 450 000 € v druhom a 1 850 000 € v treťom roku. Bod zvratu firma dosiahne v 11. mesiaci prevádzky. Prvý rok skončí plánovanou stratou 51 160 €, druhý a tretí rok sú ziskové (čistý zisk 27 320 € a 75 441 €).

Podľa SWOT analýzy sa firma nachádza v kvadrante **SO – ofenzívna stratégia**. Svoje silné stránky (B2B zameranie, odborné poradenstvo, kompletný sortiment so službami) využije na zachytenie príležitostí na trhu, najmä obmeny zastaranej techniky vo firmách a rastúceho dopytu po bezpečnej sieťovej infraštruktúre.

2 Popis podniku

2.1 Základné údaje a legislatíva

Kubec Solutions, s.r.o. je spoločnosť s ručením obmedzeným založená podľa Obchodného zákonníka (zákon č. 513/1991 Zb.). Podniká na základe voľných živností podľa živnostenského zákona (zákon č. 455/1991 Zb.). Keďže firma predáva tovar podnikateľom a jej obrat presiahne zákonný limit, je registrovaná ako **platiteľ DPH**. Všetky sumy v tomto pláne sú preto uvedené **bez DPH**.

Skutočnosti zapísané v obchodnom registri	
Obchodné meno	Kubec Solutions, s.r.o.
IČO	20260024
Deň zápisu	23. 9. 2026
Sídlo	Nemcovej 32, 040 01 Košice
Základné imanie	5 000 € (splatené)
Spoločník a konateľ	Jakub Jančík

Predmet podnikania:

- kúpa tovaru na účely jeho predaja konečnému spotrebiteľovi (maloobchod) alebo iným prevádzkovateľom živnosti (veľkoobchod),
- sprostredkovateľská činnosť v oblasti obchodu,
- služby súvisiace s počítačovým spracovaním údajov,
- oprava a údržba počítačov a periférnych zariadení,
- poradenská činnosť v oblasti výpočtovej techniky.

2.2 História a súčasný stav

Firma bola založená v septembri 2026 ako nový subjekt. Pred jej vznikom zakladateľ zmapoval trh s výpočtovou technikou a zistil, že malé a stredné firmy majú pri nákupe techniky zvyčajne dve možnosti. Môžu nakupovať vo veľkých e-shopoch, ktoré ponúkajú nízke ceny, ale minimum poradenstva. Alebo si objednajú IT integrátora, ktorý síce poradí a nainštaluje, no pre menšie firmy býva drahý. Kubec Solutions chce vyplniť priestor medzi týmito dvoma možnosťami.

K dnešnému dňu má firma zapísané základné údaje, zriadený podnikový účet s počiatočným kapitálom 200 000 € a **pripravený e-shop s tromi produktovými kategóriami**. V nasledujúcich týždňoch prebehne naskladnenie úvodných zásob a spustenie predaja.

2.3 Poslanie, vízia a ciele

Poslanie: Dodávať firmám spoľahlivú výpočtovú techniku a funkčnú IT infraštruktúru tak, aby sa mohli venovať svojmu podnikaniu a nie technickým problémom.

Vízia: Do troch rokov sa stať uznávaným regionálnym dodávateľom IT riešení pre malé a stredné podniky.

Krátkodobé ciele (do 12 mesiacov):

- spustiť e-shop a dosiahnuť prvé tržby v októbri 2026,
- získať aspoň 40 stálych firemných zákazníkov,
- dosiahnuť bod zvratu do 11. mesiaca prevádzky,
- uzavrieť zmluvy s minimálne dvoma veľkoobchodnými distribútormi.

Strednodobé a dlhodobé ciele (2.–3. rok):

- zvýšiť ročné tržby na 1 850 000 € a dosiahnuť čistý zisk nad 70 000 €,
- zaviesť servisné zmluvy (pravidelná údržba a správa siete za mesačný poplatok),
- rozšíriť ponuku o prenájom techniky (tzv. Device-as-a-Service),
- získať partnerský status u výrobcov (napr. Dell, HP, Lenovo, Synology, Ubiquiti), ktorý prináša lepšie nákupné ceny.

3 Analýza odvetvia

3.1 Profil odvetvia

Odvetvie výpočtovej techniky zahŕňa výrobu, distribúciu, predaj a servis počítačov, serverov, sieťových prvkov, komponentov a periférií. Na Slovensku sa takmer nič z toho nevyrába. Trh je založený na **dovoze a distribúcii** produktov globálnych výrobcov (Lenovo, HP, Dell, Apple, ASUS, Acer, Cisco, Ubiquiti, Synology a ďalší).

Hodnotový reťazec odvetvia má tri hlavné úrovne:

1. **Výrobcovia**: nadnárodné spoločnosti, ktoré na slovenský trh dodávajú cez distribútorov.
2. **Veľkoobchodní distribútori**: napr. ASBIS, ALSO, TD SYNNEX. Predávajú výhradne registrovaným predajcom.
3. **Predajcovia a integrátori**: veľké e-shopy, kamenné reťazce, špecializované IT firmy a systémoví integrátori. Do tejto úrovne patrí aj Kubec Solutions.

Geograficky sa dopyt sústreďuje do väčších miest (Bratislava, Košice, Žilina, Banská Bystrica, Nitra), kde pôsobí najviac firiem. Online predaj však rozdiely medzi regiónmi výrazne zmenšuje: tovar sa doručuje do 1–2 pracovných dní kamkoľvek na Slovensko.

3.2 Historický vývoj a súčasný stav

Pred rokom 2010 sa výpočtová technika predávala najmä v kamenných predajniach a cez lokálnych „počítačových“ predajcov. Odvtedy sa predaj výrazne presunul na internet. Vznikli veľké e-shopy, ktoré konkurujú najmä cenou a rýchlosťou dodania. Pandémia v rokoch 2020–2021 krátkodobo prudko zvýšila dopyt po notebookoch (prechod na prácu z domu), po nej nasledoval útlm a presýtenie trhu.

Súčasný stav odvetvia je ovplyvnený najmä týmito faktormi:

- **Obmena firemných počítačov:** ukončenie podpory systému Windows 10 v októbri 2025 prinútilo mnohé firmy nahradiť staršie počítače, ktoré nespĺňajú požiadavky Windows 11. Obmena stále pokračuje, hlavne v menších firmách.
- **Rast cien pamätí a diskov:** vysoký dopyt dátových centier pre umelú inteligenciu zvyšuje ceny operačných pamätí a úložísk, čo sa premieta aj do cien bežných počítačov a komponentov.
- **Kybernetická bezpečnosť:** sprísnená legislatíva (smernica NIS2 a slovenský zákon o kybernetickej bezpečnosti) núti firmy investovať do kvalitnejšej sieťovej infraštruktúry, zálohovania a firewallov.

3.3 Trendy a smerovanie do budúcnosti

- **AI počítače**: notebooky s integrovaným neurónovým procesorom (NPU) sa stávajú štandardom profesionálnych modelov.
- **Hybridná infraštruktúra**: firmy kombinujú cloudové služby s lokálnymi servermi a NAS úložiskami (zálohovanie, citlivé dáta).
- **Hybridná práca**: rastie dopyt po ľahkých notebookoch, dokovacích staniciach, monitoroch a kvalitných periférnych zariadeniach.
- **Služby namiesto jednorazového predaja**: prenájom techniky, servisné zmluvy a správa IT za mesačný poplatok.
- **Udržateľnosť**: väčší dôraz na energetickú efektívnosť, opraviteľnosť a recykláciu elektroodpadu.

3.4 Spôsob predaja, distribúcie a ziskovosť odvetvia

Predaj prebieha cez e-shopy, kamenné predajne, priamy B2B predaj (obchodníci, verejné obstarávanie) a cez IT integrátorov v rámci väčších projektov. Distribúcia tovaru je zabezpečená kuriérskymi spoločnosťami, výdajnými miestami a boxmi alebo osobným odberom.

Obchod s výpočtovou technikou je odvetvie s **vysokými obratmi, ale nízkymi maržami**. Pri bežných komponentoch a spotrebiteľských notebookoch sa obchodná marža pohybuje približne na úrovni 5–12 %. Pri serveroch, sieťových riešeniach a profesionálnej technike je vyššia (približne 15–25 %) a najvyššiu maržu prinášajú služby (inštalácia, konfigurácia, servis). Práve preto sa Kubec Solutions zameriava na B2B segment a služby.

3.5 SWOT analýza odvetvia

Silné stránky • stabilný, neustále obnovovaný dopyt • výpočtová technika je nevyhnutná pre každú firmu • dobre rozvinutá distribučná sieť	**Slabé stránky** • nízke obchodné marže • rýchle morálne starnutie tovaru • závislosť od zahraničných výrobcov
Príležitosti • obmena PC po skončení podpory Windows 10 • investície do kybernetickej bezpečnosti • AI počítače, cloud a hybridná práca	**Hrozby** • výkyvy cien pamätí a komponentov • výpadky dodávateľských reťazcov • silná cenová konkurencia veľkých e-shopov

4 Analýza výrobkov a služieb

Ponuka firmy je rozdelená do troch tovarových kategórií, ktoré zodpovedajú kategóriám e-shopu. Dopĺňajú ich doplnkové služby. Kategórie sú zostavené tak, aby zákazník vybavil u jedného dodávateľa **kompletné IT pracovisko aj firemnú infraštruktúru**.

4.1 Notebooky a mobilné pracovné stanice

Profesionálne a kancelárske prenosné počítače, ultratenké notebooky a príslušenstvo pre firmy aj náročných používateľov.

- **Kancelárske notebooky**: spoľahlivé modely pre bežnú administratívnu prácu,
- **Biznis a ultratenké notebooky**: odolné modely s dlhou výdržou batérie, zabezpečením (TPM, čítačka odtlačkov) a predĺženou zárukou,
- **Mobilné pracovné stanice**: výkonné notebooky s profesionálnou grafikou pre projektantov, grafikov a vývojárov,
- **Príslušenstvo**: dokovacie stanice, tašky, adaptéry, rozšírené záruky.

Priemerná predajná cena: **800–1 500 €** bez DPH. Podiel na tržbách: **45 %**.

4.2 Serverové riešenia a sieťový hardvér

Podnikové servery, dátové úložiská (NAS), switche, routery a sieťové prvky na zabezpečenie stabilnej firemnej infraštruktúry.

- **Servery**: tower a rack servery pre malé a stredné firmy,
- **Dátové úložiská NAS**: zálohovanie a zdieľanie firemných dát,
- **Sieťové prvky**: switche, routery, firewally, Wi-Fi prístupové body, rack skrine a kabeláž,
- **Záložné zdroje (UPS)**: ochrana zariadení pred výpadkami elektriny.

Priemerná hodnota objednávky: **1 500–8 000 €**. Podiel na tržbách: **30 %**. Kategória s najvyššou maržou a najväčším potenciálom pre doplnkové služby.

4.3 PC komponenty a periférie

Hardvérové komponenty (procesory, operačné pamäte, disky), monitory, profesionálne periférie a doplnky na zostavenie alebo upgrade výpočtovej techniky.

- **Komponenty**: procesory, operačné pamäte, SSD a HDD disky, grafické karty, zdroje,
- **Monitory**: kancelárske, profesionálne grafické a viacmonitorové zostavy,
- **Periférie**: klávesnice, myši, webkamery, headsety, tlačiarne.

Priemerná hodnota objednávky: **100–600 €**. Podiel na tržbách: **22 %**. Kategória s nižšou maržou, ktorá však zabezpečuje častý opakovaný nákup.

4.4 Doplnkové služby

Služba	Popis	Orientačná cena
Príprava zariadenia	inštalácia OS a softvéru, nastavenie pre firemné prostredie	35 € / ks
Návrh a inštalácia siete	návrh topológie, montáž a konfigurácia sieťových prvkov	45 € / hod.
Inštalácia servera / NAS	montáž, konfigurácia, nastavenie zálohovania	od 250 €
Servis a podpora	diagnostika, opravy, vzdialená podpora	40 € / hod.

Služby tvoria približne **3 % tržieb**, ale vďaka vysokej marži (cca 70 %) prinášajú okolo 12 % hrubého zisku firmy.

4.5 Priestory a zariadenie

Firma sídli na adrese Nemcovej 32 v Košiciach, v prenajatých priestoroch s rozlohou približne 120 m². Tvoria ich kancelária pre obchod a administratívu, menšia servisná dielňa a sklad s expedíciou. Mesačný nájom vrátane služieb je 1 500 €. Vybavenie zahŕňa kancelársky nábytok, počítače zamestnancov, regálový systém, servisné pracovisko s náradím a testovacími zariadeniami a firemnú sieť.

4.6 Spoľahlivosť, záruky a vlastnícke vzťahy

Firma predáva výhradne nový tovar od autorizovaných distribútorov so zárukou výrobcu: 24 mesiacov pre spotrebiteľov a 12–36 mesiacov pre firmy podľa podmienok výrobcu. Pri biznis modeloch ponúka rozšírenú záruku s opravou u zákazníka. Firma nevlastní žiadne patenty ani vlastné značky. Tovar nakupuje od distribútorov a predáva ho pod značkami výrobcov.

4.7 Plány budúceho rozvoja

- servisné zmluvy na správu IT s pravidelným mesačným poplatkom (od 2. roka),
- prenájom notebookov a pracovných staníc firmám (od 3. roka),
- predaj repasovanej biznis techniky so zárukou ako lacnejšia a ekologickejšia alternatíva.

5 Analýza trhu

5.1 Potenciálny trh a jeho charakteristika

Primárnym trhom firmy je **Slovenská republika**. Kubec Solutions sa zameriava na firemných zákazníkov, najmä na **malé a stredné podniky (MSP)** do 250 zamestnancov, ktoré na Slovensku tvoria drvivú väčšinu podnikov. Väčšina z nich nemá vlastné IT oddelenie, a preto potrebuje dodávateľa, ktorý okrem tovaru poskytne aj radu a inštaláciu.

Ďalšími skupinami zákazníkov sú živnostníci a náročnejší jednotlivci, napr. grafici, programátori a hráči, ktorí si sami vyberajú výkonné komponenty.

V rámci školského projektu pôsobí firma zároveň na **virtuálnom trhu** tvorenom ostatnými virtuálnymi firmami. Každá z nich potrebuje výpočtovú techniku na svoju prevádzku, takže virtuálne firmy sú pre Kubec Solutions zároveň **potenciálni B2B zákazníci**. Na virtuálnom trhu je zaregistrovaných 79 firiem, z toho 58 mimo odvetvia výpočtovej techniky.

5.2 Cieľový trh a segmentácia

Segment	Charakteristika	Podiel na tržbách
Malé firmy (2–49 zamestnancov)	kancelárie, účtovné a právne firmy, obchody, ateliéry; potrebujú notebooky, NAS a jednoduchú sieť	45 %
Stredné firmy (50–249 zamestnancov)	výrobné a obchodné firmy; servery, rozsiahlejšie siete, hromadné nákupy notebookov	25 %
Živnostníci a slobodné povolania	jednotlivé notebooky, monitory, periférie	15 %
Náročnejší jednotlivci	komponenty na stavbu a upgrade PC, výkonné notebooky	15 %

5.3 Ako ponuka spĺňa požiadavky trhu

- **Jeden dodávateľ na všetko**: firma nemusí kombinovať niekoľkých predajcov a technika na seba nadväzuje.
- **Odborné poradenstvo**: zákazník dostane riešenie navrhnuté pre svoje potreby, nie len produkt z katalógu.
- **Pripravená technika**: zariadenie príde nakonfigurované a pripravené na použitie.
- **Rýchlosť**: tovar zo skladu sa expeduje do 24 hodín, tovar od distribútora do 2–3 pracovných dní.

5.4 Plánovaný podiel na trhu a rastový potenciál

Na celoslovenskom trhu, kde pôsobia veľké e-shopy s obratmi v stovkách miliónov eur, bude podiel firmy zanedbateľný (pod 0,1 %), a to ani nie je cieľom. Cieľom je **získať pevné**

postavenie v špecifickom segmente MSP so záujmom o poradenstvo a služby. Plánujeme 40 stálych firemných zákazníkov v 1. roku, 90 v 2. roku a 140 v 3. roku.

Na virtuálnom trhu školského projektu pôsobí v odvetví výpočtovej techniky 21 firiem. Firma tu chce získať podiel približne **8 %**, čo je takmer dvojnásobok priemerného podielu 4,8 % (podrobnejšie v kapitole 7).

5.5 Predaj a distribúcia

- **E-shop**: hlavný predajný kanál s nepretržitou dostupnosťou, firemnými účtami a nákupom na faktúru,
- **Priamy B2B predaj**: obchodník aktívne oslovuje firmy, pripravuje cenové ponuky a navrhuje riešenia,
- **Doručenie**: kuriérom (do 1–2 pracovných dní), osobný odber v sídle firmy, pri serveroch a sieťach dovoz a inštalácia technikom.

6 Analýza spotrebiteľa

Zákazníkov firmy tvoria predovšetkým **organizácie** (B2B), a až v menšej miere jednotlivci (B2C). Pri B2B zákazníkoch rozhoduje o nákupe zvyčajne majiteľ, konateľ alebo vedúci prevádzky. Väčšinou nie je IT odborník, takže oceňuje jednoduchosť, radu a spoľahlivosť.

6.1 Profil cieľových skupín

Skupina	Kto nakupuje	Vek	Príjem / rozpočet	Čo rozhoduje
Malá firma	majiteľ, konateľ, office manažér (muži aj ženy)	30–55	3 000–20 000 € ročne na IT	pomer cena/výkon, rada, rýchlosť
Stredná firma	IT správca, finančný riaditeľ, nákupca	30–55	20 000–150 000 € ročne na IT	spoľahlivosť, záruky, podmienky, servis
Živnostník	účtovník, architekt, grafik, programátor	25–50	stredný až vyšší príjem	výkon, kvalita, odpočet DPH
Náročný jednotlivec	študenti, hráči, technologickí nadšenci (prevažne muži)	18–35	nižší až stredný príjem	cena, parametre, dostupnosť

6.2 Úžitok pre zákazníka

- **Úspora času**: zákazník nemusí porovnávať desiatky produktov a hľadať viacerých dodávateľov,
- **Menej výpadkov**: vhodne zvolená a správne nastavená technika znižuje riziko porúch a straty dát,
- **Bezpečnosť**: zálohovanie, firewally a aktualizované zariadenia chránia firmu pred kybernetickými útokmi,
- **Predvídateľné náklady**: transparentné ceny služieb, neskôr pevný mesačný poplatok za správu IT.

6.3 Nákupné správanie

Firemní zákazníci nakupujú menej často, ale vo vyšších hodnotách. Typický je ročný alebo polročný nákup pri obmene techniky, pri raste firmy alebo pri poruche. Nákupy sa sústreďujú do konca kalendárneho roka (čerpanie rozpočtov) a do začiatku roka. Jednotlivci nakupujú častejšie, menšie položky a v sezóne (Vianoce, Black Friday, začiatok školského roka).

7 Analýza konkurencie

7.1 Konkurencia na reálnom trhu

Konkurentov firmy rozdeľujeme do štyroch skupín podľa ich obchodného modelu:

Skupina konkurentov	Príklady	Silné stránky	Slabé stránky
Veľké e-shopy	Alza.sk, Datacomp.sk	široký sortiment, nízke ceny, rýchle dodanie, silná značka	minimum individuálneho poradenstva, žiadna inštalácia u zákazníka
Kamenné reťazce elektroniky	NAY, Datart	sieť predajní, možnosť vyskúšať tovar	zameranie na spotrebiteľov, užší profesionálny sortiment
Systémoví integrátori	regionálne IT firmy	odbornosť, komplexné projekty	vysoké ceny, zameranie na veľké firmy
Priamy predaj výrobcov	Dell, HP, Lenovo (B2B portály)	konfigurácia na mieru, priame ceny	iba jedna značka, žiadne riešenie „na kľúč“

Kubec Solutions sa umiestňuje medzi veľkými e-shopmi a integrátormi. Nechce súperiť s Alzou o najnižšiu cenu jednotlivého produktu. Ponúka **e-shopové ceny so službami integrátora** pre firmy, ktoré integrátora nepotrebujú, alebo si ho nemôžu dovoliť.

7.2 Konkurencia na virtuálnom trhu

Na virtuálnom trhu školského projektu je zaregistrovaných **79 firiem** v troch odvetviach. Ako kritérium triedenia konkurentov sme zvolili **odvetvie podnikania**, ktoré určuje, či je firma pre Kubec Solutions konkurentom, alebo zákazníkom:

Odvetvie	Počet firiem	Vzťah ku Kubec Solutions
Výpočtová technika	21 (vrátane našej)	**priami konkurenti**: rovnaký sortiment a rovnakí zákazníci
Kancelárska technika	22	**nepriami konkurenti**: prekrývajú sa najmä periférie, monitory a tlačiarne; zároveň potenciálni zákazníci
Kancelársky nábytok	36	**potenciálni zákazníci**: potrebujú notebooky, sieť a techniku na vlastnú prevádzku
Spolu	**79**	

Zdroj: Elektronická podateľňa – zoznam zaregistrovaných firiem (stav k 22. 10. 2026, bez testovacej firmy).

Priami konkurenti (odvetvie Výpočtová technika, zoradení podľa dátumu registrácie):

Por.	Firma	Konateľ	IČO	Registrácia
1.	Fakultna, s.r.o.	Martin Vejačka	20260015	22. 9. 2026
2.	DeployIT s.r.o.	Jakub Szabados	20260022	23. 9. 2026
3.	Kairos systems, s.r.o.	Dominik Vrážel	20260023	23. 9. 2026
4.	lukaspc,s.r.o.	Lukáš Kostár	20260028	23. 9. 2026
5.	KirkTech, s.r.o.	Tomáš Škripko	20260043	23. 9. 2026
6.	WhiteHorse Technology, s. r. o.	Alexej Hanko	20260046	24. 9. 2026
7.	Procesoria s.r.o.	Patrik Grivalský	20260056	26. 9. 2026
8.	Velsonix s.r.o.	Sofiia Pravytska	20260058	27. 9. 2026
9.	Byteo s.r.o.	Karin Majirská	20260059	27. 9. 2026
10.	COUNTECH s. r. o.	Denys Shatrava	20260062	27. 9. 2026
11.	Vypni-Zapni, s.r.o.	Michal Jusko	20260063	27. 9. 2026
12.	404 Company s.r.o.	Michal Marcin	20260065	27. 9. 2026
13.	TechPute s.r.o	Richard Rzepiel	20260066	27. 9. 2026
14.	GioComp s.r.o.	Giorgio Fešovič	20260072	28. 9. 2026
15.	ProTechCentrum, s.r.o.	Peter Gašparovič	20260074	29. 9. 2026
16.	Konnekt s.r.o	Svitlana Chystiakova	20260076	29. 9. 2026
17.	EIS_brutal_kombat, s.r.o.	Štefan Tóth	20260077	30. 9. 2026
18.	Countech, s.r.o.	Matej Janura	20260080	2. 10. 2026
19.	Pufandor,s.r.o.	Tomáš Klein	20260082	3. 10. 2026
20.	GTShop, s.r.o.	Tomáš Grendel	20260084	3. 10. 2026

Kubec Solutions bola zaregistrovaná 23. 9. 2026 ako **štvrtá firma** v odvetví, takže na trh vstupuje medzi prvými. Pri 21 firmách v odvetví by pri rovnomernom rozdelení pripadal na každú firmu podiel približne **4,8 %**. Keďže zatiaľ nepoznáme sortiment ani ceny ostatných firiem, považujeme všetkých 20 konkurentov za rovnocenných. Ich ponuku budeme priebežne sledovať na ich e-shopoch a tabuľku doplníme o zameranie a ceny.

Cieľom Kubec Solutions je dosiahnuť na virtuálnom trhu **podiel približne 8 %**, teda takmer dvojnásobok priemeru. Pomôcť tomu má zameranie na firemných zákazníkov: 58 firiem z odvetví kancelárskej techniky a kancelárskeho nábytku potrebuje výpočtovú techniku na svoju prevádzku a Kubec Solutions im ponúkne kompletné vybavenie vrátane siete a servera.

7.3 Porovnanie ponuky

Kritérium	Kubec Solutions	Veľké e-shopy	Integrátori
Cena tovaru	stredná	nízka	vysoká
Šírka sortimentu	stredná (zameraná na firmy)	veľmi široká	úzka (podľa projektu)
Poradenstvo	áno, osobné	minimálne	áno
Inštalácia a konfigurácia	áno	nie	áno
Servis u zákazníka	áno	nie	áno
Vhodné pre malé firmy	áno	čiastočne	skôr nie (cena)

7.4 SWOT analýza konkurencie (veľké e-shopy)

Silné stránky • silná a známa značka • nízke ceny vďaka veľkým objemom • logistika a rýchle doručenie	**Slabé stránky** • neosobný prístup • žiadna inštalácia ani správa IT u zákazníka • všeobecné, nie odborné poradenstvo
Príležitosti • rozvoj vlastných B2B divízií • expanzia do služieb	**Hrozby** • tlak na marže • špecializovaní predajcovia so službami (napr. Kubec Solutions)

8 Organizačná štruktúra a manažment

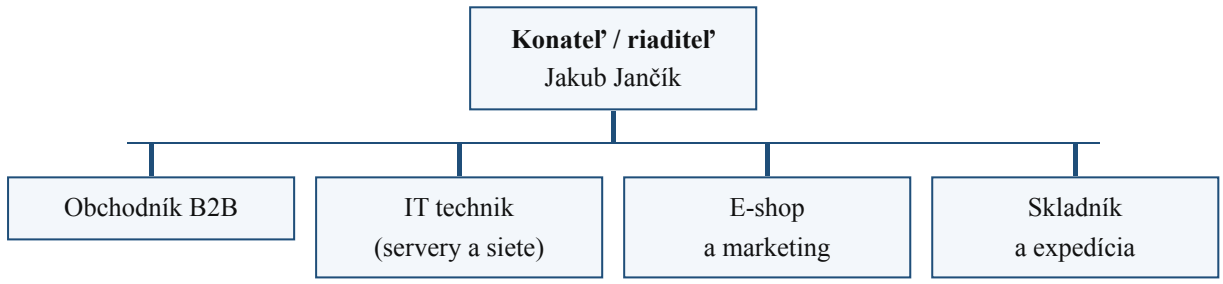
8.1 Vlastnícka štruktúra

Jediným spoločníkom firmy so **100 % obchodným podielom** je Jakub Jančík. Zároveň je konateľom a štatutárnym orgánom spoločnosti. Vložil základné imanie 5 000 € a ďalších 195 000 € do kapitálového fondu.

8.2 Manažment

Jakub Jančík – konateľ a riaditeľ. Zodpovedá za strategické riadenie, financie, vzťahy s dodávateľmi a kľúčovými zákazníkmi. Študuje odbor **Hospodárska informatika** na Fakulte elektrotechniky a informatiky (FEI). Štúdium spája informatiku s ekonómiou a riadením podniku, takže prináša presne tie znalosti, ktoré firma potrebuje: technické porozumenie výpočtovej technike a sieťam aj ekonomické riadenie, plánovanie a financie.

8.3 Organizačná štruktúra



Obr. 1 Organizačná štruktúra Kubec Solutions, s.r.o.

8.4 Pracovné pozície a kompetencie

Pozícia	Hlavné zodpovednosti	Hrubá mzda / mes.
Konateľ / riaditeľ	riadenie, financie, nákup, kľúčoví zákazníci	2 000 €
Obchodník B2B	získavanie firemných zákazníkov, cenové ponuky, starostlivosť o klientov	1 600 €
IT technik	konfigurácia, inštalácia serverov a sietí, servis, technická podpora	1 800 €
E-shop a marketing	správa e-shopu, produktový obsah, online marketing, zákaznícka podpora	1 400 €
Skladník a expedícia	príjem a výdaj tovaru, inventúry, balenie, odovzdávanie kuriérom	1 200 €
Spolu hrubé mzdy		**8 000 €**

Ku hrubým mzdám je potrebné pripočítať odvody zamestnávateľa (približne 36,2 %). Celkové mzdové náklady sú teda približne **10 896 € mesačne**.

8.5 Externí spolupracovníci

- **Účtovníctvo a dane**: externá účtovná kancelária (350 € mesačne),
- **Právne služby**: advokát podľa potreby (obchodné podmienky e-shopu, zmluvy),
- **Doprava**: zmluvní kuriérski partneri.

9 Časový harmonogram

Termín	Činnosť / cieľ
09/2026	založenie spoločnosti, zápis do obchodného registra, vklad kapitálu 200 000 €, registrácia k DPH
10/2026	prenájom priestorov, nákup vybavenia, zmluvy s distribútormi, naskladnenie úvodných zásob, spustenie e-shopu a prvé tržby
11–12/2026	úvodná marketingová kampaň, aktívne oslovovanie firiem, predvianočná a koncoročná sezóna
01–06/2027	rozširovanie okruhu firemných zákazníkov, rozšírenie sortimentu podľa dopytu
08/2027	**dosiahnutie bodu zvratu** (mesačné tržby nad 100 500 €)
09/2027	koniec 1. roka prevádzky – vyhodnotenie plánu, cieľ 40 stálych firemných zákazníkov
2. rok (10/2027–09/2028)	zavedenie servisných zmlúv, partnerstvá s výrobcami, tržby 1 450 000 €, prvý ročný zisk
3. rok (10/2028–09/2029)	prenájom techniky firmám, predaj repasovanej techniky, tržby 1 850 000 €, zváženie ďalšieho zamestnanca

10 Rizikové faktory a SWOT analýza podniku

10.1 Identifikácia rizík

Riziko	Pravdepodobnosť	Dopad	Opatrenie
Nižšie tržby, ako sa plánovalo (pomalý rozbeh)	stredná	vysoký	aktívny B2B predaj, flexibilné zníženie zásob, odklad investícií
Rast nákupných cien (pamäte, disky)	vysoká	stredný	priebežná aktualizácia cien v e-shope, viac dodávateľov
Zastarávanie zásob	stredná	stredný	menšie zásoby, objednávky „na mieru“ priamo od distribútora
Výpadok dodávok od distribútora	nízka	stredný	zmluvy aspoň s dvomi distribútormi
Nezaplatené faktúry od firiem	stredná	stredný	preverenie zákazníkov, splatnosť 14 dní, zálohy pri veľkých objednávkach
Odchod kľúčového zamestnanca (technik)	nízka	vysoký	dokumentácia postupov, zastupiteľnosť, motivácia
Kybernetický útok na e-shop	nízka	vysoký	zabezpečený hosting, zálohy, aktualizácie

10.2 Scenár pre najhorší prípad

Ak by tržby v 1. roku dosiahli iba **80 % plánu** (744 000 € namiesto 930 000 €), strata by sa zvýšila z 51 160 € na približne **80 060 €**. Prevádzková rezerva by sa na konci roka vyčerpala (stav peňazí približne −1 800 €). Firma by preto v takom prípade prijala tieto opatrenia:

- zníženie skladových zásob o 20 %, čím sa uvoľní približne 20 000 € hotovosti,
- odklad prijatia jedného zamestnanca alebo skrátený úväzok (úspora cca 8 000 € ročne),
- dojednanie dlhšej splatnosti u distribútorov (dodávateľský úver 30 dní),
- v krajnom prípade kontokorentný úver alebo ďalší vklad spoločníka.

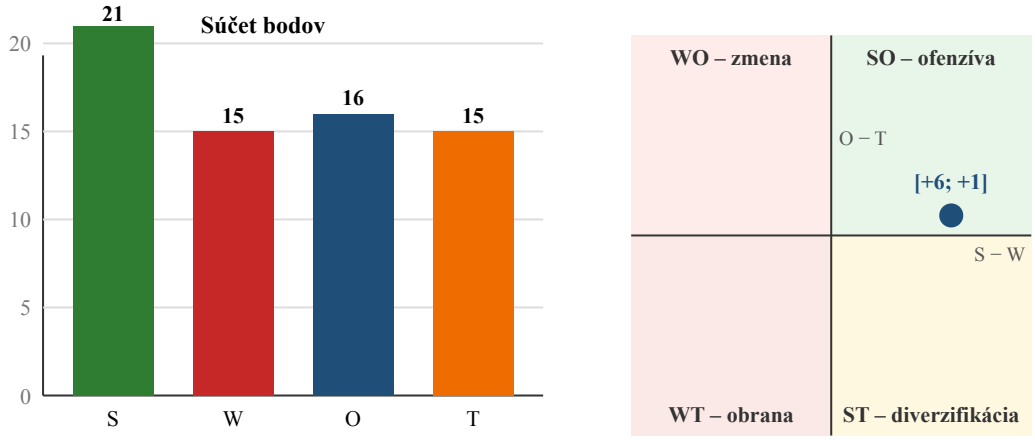
Týmito krokmi by firma udržala platobnú schopnosť aj v nepriaznivom scenári.

10.3 SWOT analýza podniku

Každý faktor je ohodnotený podľa významu na stupnici 1 (najmenší) až 5 (najväčší).

Silné stránky (Strengths)	Body	Slabé stránky (Weaknesses)	Body
doplnkové služby (konfigurácia, inštalácia, servis)	5	nová, zatiaľ neznáma značka	5
zameranie na B2B a odborné poradenstvo	5	slabšia vyjednávacia sila voči distribútorom	4
kompletná ponuka v troch nadväzujúcich kategóriách	4	malý tím, závislosť od kľúčových ľudí	3
vlastný e-shop dostupný 24/7	4	obmedzený kapitál na zásoby	3
nízke režijné náklady	3		
Spolu S	**21**	**Spolu W**	**15**
Príležitosti (Opportunities)	**Body**	**Hrozby (Threats)**	**Body**
investície firiem do kybernetickej bezpečnosti (NIS2)	5	cenová konkurencia veľkých e-shopov	5
obmena PC po skončení podpory Windows 10	4	rast cien pamätí a komponentov	4
virtuálne firmy ako B2B zákazníci	4	výpadky dodávateľských reťazcov	3
servisné zmluvy a prenájom techniky	3	rýchle morálne zastarávanie tovaru	3
Spolu O	**16**	**Spolu T**	**15**

10.4 Grafické vyhodnotenie SWOT analýzy



Obr. 2 Súčty bodov SWOT analýzy a pozícia firmy v strategickom kvadrante

Rozdiel vnútorných faktorov je **S − W = 21 − 15 = +6** a rozdiel vonkajších faktorov **O − T = 16 − 15 = +1**. Firma sa teda nachádza v kvadrante **SO (ofenzívna stratégia)**. Silné stránky prevažujú nad slabými a príležitosti mierne prevažujú nad hrozbami. Odporúčaná stratégia je preto **aktívne využiť silné stránky (služby, B2B poradenstvo) na zachytenie príležitostí**, najmä obmeny techniky a investícií do bezpečnosti. Keďže prevaha príležitostí nad hrozbami je tesná, firma musí pozorne sledovať vývoj cien a konkurencie.

11 Finančný plán

Finančný plán vychádza z počiatočného kapitálu 200 000 €, ktorý má firma k dispozícii na podnikovom účte vo virtuálnej e-banke. Plánovacie obdobie sú tri roky prevádzky, pričom 1. rok trvá od októbra 2026 do septembra 2027. Všetky sumy sú uvedené v eurách bez DPH.

11.1 Zdroje financovania

Zdroj	Suma	Podiel
Základné imanie (vklad spoločníka)	5 000 €	2,5 %
Vklad do kapitálového fondu	195 000 €	97,5 %
Cudzie zdroje (úvery)	0 €	0 %
Spolu	**200 000 €**	**100 %**

Firma je financovaná výlučne z vlastných zdrojov, nemá teda úrokové náklady ani splátky úverov.

11.2 Použitie kapitálu (počiatočné investície)

Položka	Suma
Úvodné zásoby tovaru (všetky tri kategórie)	100 000 €
Dlhodobý hmotný majetok: kancelária, sklad, servisné pracovisko, IT vybavenie	18 000 €
Dlhodobý nehmotný majetok: e-shop, softvér a licencie	7 000 €
Kaucia za nájom priestorov (2 mesiace)	3 000 €
Úvodná marketingová kampaň	8 000 €
Náklady na založenie spoločnosti	400 €
Prevádzková rezerva (hotovosť na účte)	63 600 €
Spolu	**200 000 €**

Dlhodobý majetok (25 000 €) sa odpisuje rovnomerne počas 4 rokov, ročné odpisy sú teda **6 250 €**.

11.3 Plán tržieb

Tržby sú plánované podľa kategórií s priemernou obchodnou maržou určenou pre každú kategóriu:

Kategória	Podiel	Marža	1. rok	2. rok	3. rok
Notebooky a mobilné pracovné stanice	45 %	14 %	418 500	652 500	832 500
Serverové riešenia a sieťový hardvér	30 %	20 %	279 000	435 000	555 000
PC komponenty a periférie	22 %	12 %	204 600	319 000	407 000
Služby	3 %	70 %	27 900	43 500	55 500
Tržby spolu (€)	**100 %**	**Ø 17,04 %**	**930 000**	**1 450 000**	**1 850 000**

Rast tržieb v 2. roku (+56 %) vychádza z toho, že firma bude celý rok pôsobiť v plnej prevádzke (prvý rok obsahuje rozbehové mesiace) a z rastúceho počtu stálych firemných zákazníkov. V 3. roku je plánovaný rast o 28 %.

11.4 Plán nákladov

Nákladová položka	Mesačne (1. rok)	1. rok	2. rok	3. rok
Náklady na predaný tovar	podľa tržieb	771 528	1 202 920	1 534 760
Variabilné náklady (doprava, platobné brány – 1,5 % tržieb)	podľa tržieb	13 950	21 750	27 750
Mzdové náklady vrátane odvodov	10 896	130 752	134 675	141 408
Nájom priestorov	1 500	18 000	18 000	18 000
Energie	350	4 200	4 200	4 200
Telekomunikácie a internet	120	1 440	1 440	1 440
Hosting e-shopu, softvér	250	3 000	3 000	3 000
Marketing (priebežný)	1 200	14 400	18 000	18 000
Účtovníctvo (externé)	350	4 200	4 200	4 200
Poistenie	120	1 440	1 440	1 440
Ostatné prevádzkové náklady	300	3 600	3 600	3 600
Odpisy	521	6 250	6 250	6 250
Jednorazové náklady (úvodný marketing, založenie)	–	8 400	0	0
Náklady spolu (€)		**981 160**	**1 419 475**	**1 764 048**

Mzdy rastú o 3 % v 2. roku a o ďalších 5 % v 3. roku. Výdavky na marketing sa od 2. roka zvyšujú na 1 500 € mesačne.

11.5 Plánovaný výkaz ziskov a strát

Položka (€)	1. rok	2. rok	3. rok
Tržby z predaja tovaru a služieb	930 000	1 450 000	1 850 000
− Náklady na predaný tovar	771 528	1 202 920	1 534 760
= Obchodná marža (hrubý zisk)	**158 472**	**247 080**	**315 240**
− Variabilné náklady	13 950	21 750	27 750
− Mzdové náklady	130 752	134 675	141 408
− Ostatné prevádzkové náklady	50 280	53 880	53 880
− Odpisy	6 250	6 250	6 250
− Jednorazové náklady	8 400	0	0
= Výsledok hospodárenia pred zdanením	**−51 160**	**30 525**	**85 952**
− Odpočet daňovej straty (max. 50 % základu dane)	–	15 262	35 898
= Základ dane	0	15 263	50 054
− Daň z príjmov právnických osôb (21 %)	0	3 205	10 511
= Výsledok hospodárenia po zdanení	**−51 160**	**27 320**	**75 441**

Sadzba dane 21 % platí pre firmy s ročnými zdaniteľnými príjmami nad 100 000 € a do 5 000 000 €. Daňová strata z 1. roka sa odpočítava v ďalších rokoch, najviac do výšky 50 % základu dane v každom roku.

11.6 Mesačný plán 1. roka a bod zvratu

Mesačné fixné náklady (mzdy, nájom, prevádzka, odpisy) sú **15 607 €**. Z každého eura tržieb zostane po odpočítaní nákupnej ceny tovaru a variabilných nákladov 15,54 centa (príspevok na úhradu). Bod zvratu je preto:

Bod zvratu = fixné náklady ÷ príspevok na úhradu = 15 607 € ÷ 0,1554 ≈ 100 430 € tržieb mesačne

Mesiac	Tržby	Výsledok mesiaca	Kumulovaný výsledok	Stav peňazí na konci
1. október 2026	30 000	−19 345	−19 345	53 176
2. november 2026	45 000	−8 614	−27 959	45 083
3. december 2026	70 000	−4 729	−32 688	40 875
4. január 2027	55 000	−7 060	−39 747	34 336
5. február 2027	65 000	−5 506	−45 253	29 351
6. marec 2027	75 000	−3 952	−49 205	25 920
7. apríl 2027	85 000	−2 398	−51 603	24 043
8. máj 2027	90 000	−1 621	−53 224	22 943
9. jún 2027	95 000	−844	−54 068	22 620
10. júl 2027	100 000	−67	−54 134	23 074
11. august 2027	105 000	710	−53 424	24 305
12. september 2027	115 000	2 264	−51 160	27 090
Spolu 1. rok	**930 000**	**−51 160**		

Výsledok 1. mesiaca obsahuje aj jednorazové náklady 8 400 €. Stav peňazí vychádza z hotovosti 72 000 € po nákupe zásob, majetku a zaplatení kaucie a zvyšuje sa o odpisy, ktoré nie sú výdavkom.

Firma dosiahne **bod zvratu v 11. mesiaci prevádzky (august 2027)**. Najnižší stav peňazí bude v júni 2027 (približne 22 600 €). Firma tak zostáva platobne schopná počas celého roka.

11.7 Plán peňažných tokov (cash flow)

Položka (€)	1. rok	2. rok	3. rok
Stav peňazí na začiatku obdobia	200 000	27 090	60 660
+ Výsledok hospodárenia po zdanení	−51 160	27 320	75 441
+ Odpisy	6 250	6 250	6 250
− Nákup dlhodobého majetku	25 000	0	0
− Nákup úvodných zásob	100 000	0	0
− Kaucia za nájom	3 000	0	0
Stav peňazí na konci obdobia	**27 090**	**60 660**	**142 351**

Predpoklad: rast predaja v 2. a 3. roku je financovaný obratom zásob a dodávateľským úverom (splatnosť faktúr distribútorov 30 dní oproti splatnosti 14 dní u odberateľov), takže objem zásob viazaných v hotovosti zostáva približne na úrovni 100 000 €.

11.8 Zhodnotenie finančného plánu

Ukazovateľ	1. rok	2. rok	3. rok
Rentabilita tržieb (čistý zisk / tržby)	−5,5 %	1,9 %	4,1 %
Vlastné imanie na konci roka	148 840	176 160	251 601
Rentabilita vlastného kapitálu (čistý zisk / VI na začiatku roka)	−25,6 %	18,4 %	42,8 %

Prvý rok prevádzky je pre novú obchodnú firmu typicky stratový, pretože zákaznícka základňa sa ešte len buduje, ale fixné náklady treba platiť od prvého mesiaca. Strata 51 160 € je pokrytá prevádzkovou rezervou a firma nepotrebuje úver. Od 2. roka je firma zisková. Za tri roky dosiahne kumulovaný čistý zisk **51 601 €** a stav peňazí sa zvýši na **142 351 €**. Pri pokračovaní tohto vývoja sa počiatočná strata aj investícia spoločníka postupne vrátia a firma bude mať prostriedky na rozšírenie o servisné zmluvy a prenájom techniky.

> Plánované hodnoty budú v priebehu projektu porovnávané so skutočnými pohybmi na podnikovom účte vo virtuálnej e-banke a podľa potreby aktualizované.