Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

Podnikateľský zámer

RolTech, s.r.o.

Semestrálna práca

Bc. Roland Hlaváč
Študijný program: Informatika
Študijný odbor: Hospodárska informatika
2026, Košice



Názov firmy: RolTech, s.r.o.

IČO: 20260025

Základné imanie: 5 000 €

Majiteľ firmy: Roland Hlavac

Adresa firmy: Pasteurovo námestie 110, Košice

Telefónne číslo: 0917 993 366

E-mail: roland.hlavac@student.tuke.sk

Obsah

1 Sumár **4**
2 Charakteristika firmy **4**
2.1 História a súčasný stav 4
2.2 Vízia, poslanie a ciele 4
2.3 Právna forma 4
3 Analýza výrobkov a služieb **4**
4 Analýza trhu, zákazníkov a konkurencie **5**
4.1 Trh a zákazníci 5
4.2 Konkurencia 5
5 Marketingový plán **5**
6 Organizačná štruktúra a manažment **5**
7 Časový harmonogram **6**
8 Rizikové faktory a SWOT analýza **6**
9 Finančný plán **7**
9.1 Zdroje a ich použitie 7
9.2 Plánované výsledky a peňažný tok 8
Zoznam použitých zdrojov **8**

1 Sumár

RolTech, s.r.o. je novozaložená spoločnosť so sídlom v Košiciach, ktorá malým a stredným firmám v regióne ponúka kancelársku techniku od jedného dodávateľa: predaj, inštaláciu a servis, ako aj prenájom. Majiteľom a konateľom je Roland Hlaváč. Základné imanie je 5 000 € a rozbeh firmy financujú dva úvery po 100 000 €, spolu 200 000 €.

Cieľom je dosiahnuť v 1. roku tržby 198 000 € pri vyrovnanom hospodárskom výsledku a do konca 3. roka získať aspoň 60 stálych firemných zákazníkov. Konkurenčnou výhodou je kombinácia predaja, servisu a prenájmu na jednom mieste a rýchla reakcia servisu. Hlavným rizikom je zadlženie: výsledok SWOT analýzy leží v kvadrante stratégie úniku (WT), preto je prioritou splácanie úverov a udržanie peňažnej rezervy.

2 Charakteristika firmy

2.1 História a súčasný stav

Spoločnosť je novozaložená (štartup), preto nemá vlastnú históriu. Vznikla z poznatku, že malé firmy často nenájdu jedného dodávateľa, ktorý im techniku predá, nainštaluje a následne opraví. Firma je vo fáze prípravy: prebieha založenie, vyjednávanie s dodávateľmi a bankou a hľadanie priestorov.

2.2 Vízia, poslanie a ciele

Vízia: Byť prvou voľbou malých a stredných firiem v regióne pri vybavení kancelárie technikou.

Poslanie: Poskytovať spoľahlivú kancelársku techniku s odborným poradenstvom a rýchlym servisom za férové ceny.

- v 1. roku dosiahnuť tržby 198 000 € a vyrovnanú bilanciu,
- do konca 3. roka získať aspoň 60 stálych firemných zákazníkov,
- zvýšiť podiel servisu a prenájmu (pravidelný príjem) aspoň na 30 % tržieb,
- splácať oba úvery podľa splátkového kalendára (spolu 40 000 € ročne) bez narušenia likvidity.

Plány do budúcnosti: Rozšírenie sortimentu, vlastný e-shop a v dlhodobom horizonte druhá pobočka.

2.3 Právna forma

Firma podniká ako spoločnosť s ručením obmedzeným (RolTech, s.r.o.) so základným imaním 5 000 €. Predmetom činnosti je predaj, inštalácia a servis kancelárskej techniky a jej prenájom. Právnu formu a oprávnenia je potrebné pred začatím činnosti dokončiť zápisom do obchodného registra.

3 Analýza výrobkov a služieb

Oblasť	Obsah ponuky
Predaj techniky	tlačiarne a multifunkčné zariadenia, kopírky, počítače a notebooky, monitory, skenery, projektory, príslušenstvo a spotrebný materiál (tonery, papier)
Servis a služby	inštalácia, záručný a pozáručný servis, pravidelná údržba, zmluvy o servise
Prenájom techniky	krátkodobý aj dlhodobý prenájom tlačiarní a kopírok s cenou za mesiac alebo za vytlačenú stranu; na prenájom firma investuje do vlastnej flotily zariadení (40 000 €)

Priestory a zariadenia: Prenajatá prevádzka s predajnou a skladovou časťou (cca 100 m²), servisný kútik a dodávkový automobil na rozvoz a výjazdy.

Spoľahlivosť a vlastníctvo: Predávame techniku od overených výrobcov so zárukou, servis zabezpečujú vlastní technici. Tovar je vo vlastníctve RolTech, s.r.o.; prenajímaná technika zostáva majetkom firmy.

Plány rozvoja: zavedenie e-shopu, zmluvy typu „managed print services“, rozšírenie o príslušenstvo a kancelársky nábytok.

4 Analýza trhu, zákazníkov a konkurencie

4.1 Trh a zákazníci

Cieľovým trhom sú malé a stredné firmy, živnostníci a kancelárie v Košiciach a okolí. Potrebujú pravidelne tlačiť, vybavovať pracovné stanice a mať istotu, že pri poruche dostanú rýchlu opravu. Pre zákazníka je prínosom jeden dodávateľ pre nákup aj servis, predvídateľné mesačné náklady pri prenájme (cena za mesiac alebo za stranu) a odborné poradenstvo pri výbere techniky.

Percentuálny podiel na trhu sa pri vstupe nedá spoľahlivo vyčísliť, pretože nie sú k dispozícii verejné údaje o veľkosti regionálneho trhu. Cieľ je preto vyjadrený počtom zákazníkov: 60 stálych firemných zákazníkov do konca 3. roka.

4.2 Konkurencia

Podľa katalógu Azet.sk je v Košiciach evidovaných 28 firiem v kategórii kopírky, tlačiarne a faxy a 37 firiem v kategórii servis kancelárskej a obchodnej techniky (zdroj [1], [2]); časť z nich sa v oboch zoznamoch opakuje. Podiely konkurentov na trhu nie sú verejne dostupné, preto ich neuvádzame. Príklady konkurentov:

Konkurent	Činnosť podľa katalógu
KENET, s.r.o.	predaj a servis kopírok, tlačiarní, multifunkčných zariadení, spotrebný materiál
KOFAX, s.r.o. Košice	predaj a servis kopírovacích strojov, tlačiarní a tonerov
TECOS Košice, spol. s r.o.	kopírovanie, digitálna tlač, servis kopírovacích strojov
DigiTel HS Košice, s.r.o.	predaj, servis a údržba kancelárskej a výpočtovej techniky
Datacomp s.r.o.	predaj PC a kancelárskej techniky, servis kopírok, renovácia tonerov

Konkurenti sú zameraní hlavne na predaj a servis. V prehľadaných zoznamoch sme pri nich prenájom techniky s platbou za mesiac alebo za stranu nezaznamenali, čo je priestor pre RolTech. Slabšou stránkou oproti nim je nižšia známosť značky a menší sortiment.

5 Marketingový plán

- **Cieľ vstupu:** získať prvých zákazníkov osobným oslovením firiem v okolí prevádzky a referenciami; do konca 3. roka 60 stálych zákazníkov.
- **Cena:** ceny predaja na úrovni trhu; konkurenčnou výhodou sú balíky (predaj + servisná zmluva) a prenájom s platbou za mesiac alebo za stranu.
- **Distribúcia:** predajňa, výjazdy technikov, doprava dodávkou; od 2. roka e-shop.
- **Servis a záruka:** záruka výrobcu, vlastný servis a servisné zmluvy s dohodnutou dobou reakcie.
- **Propagácia:** webová stránka a e-shop, priame oslovenie firiem, referencie spokojných zákazníkov.

6 Organizačná štruktúra a manažment

Jediným vlastníkom (100 %) a konateľom je Roland Hlaváč, študent Ekonomickej fakulty TUKE v študijnom programe Informatika (odbor Hospodárska informatika). Vedie firmu, zabezpečuje obchod, nákup a financie. V 1. roku firma zamestná jedného servisného technika, od 2. roka dvoch zamestnancov. Účtovníctvo a právne služby sa zabezpečujú externe.

Konateľ a majiteľ (Roland Hlaváč)	Servisný technik (od 1. roka)	Druhý zamestnanec – predaj a servis (od 2. roka)	Externe: účtovník, právnik

7 Časový harmonogram

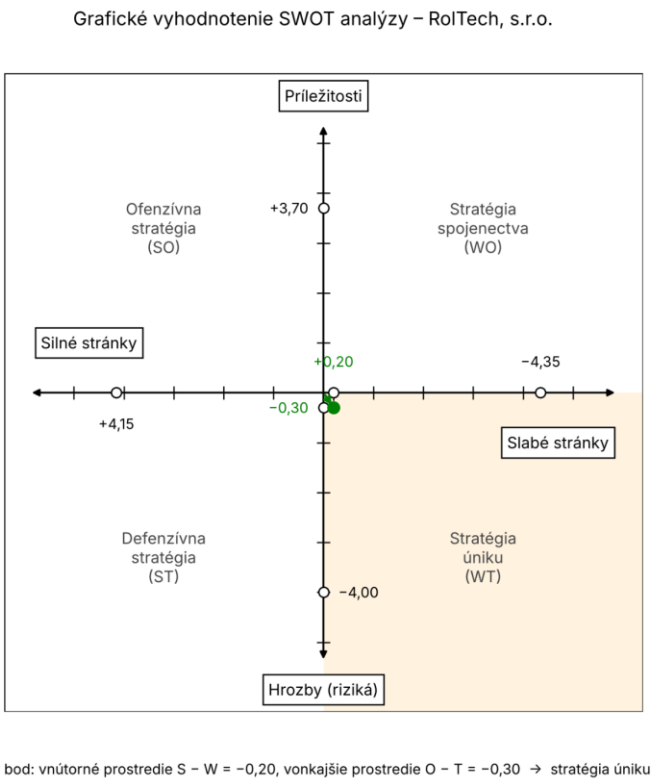
Obdobie	Krok

Obdobie	Krok
Mesiac 1–2	založenie s.r.o., zápis do obchodného registra, podpis úverových zmlúv, výber a prenájom prevádzky
Mesiac 2–3	vybavenie prevádzky, nákup dodávky, flotily na prenájom (40 000 €) a prvých zásob, nábor technika
Mesiac 3	otvorenie prevádzky, spustenie marketingu, oslovovanie firiem
Koniec 1. roka	tržby 198 000 €, vyrovnaný výsledok, prvé servisné zmluvy
2. rok	spustenie e-shopu, druhý zamestnanec, tržby cca 237 600 €
3. rok	60 stálych zákazníkov, servis a prenájom aspoň 30 % tržieb, tržby cca 273 000 €
4.–5. rok	splatenie oboch úverov (do konca 5. roka), zváženie druhej pobočky

8 Rizikové faktory a SWOT analýza

Silné stránky (S)	Slabé stránky (W)
• predaj, servis a prenájom na jednom mieste • odborné poradenstvo a rýchly servis vlastnými technikmi • férové ceny	• vysoké zadlženie (úvery 2 × 100 000 €) • nízka známosť značky • malé nákupné objemy a malý sortiment oproti veľkým predajcom
Príležitosti (O)	**Hrozby (T)**
• rastúci dopyt po prenájme a servisných zmluvách • zmluvy typu managed print services • e-shop a rozšírenie sortimentu	• rýchle zastarávanie techniky • tlak na ceny • konkurencia veľkých predajcov a existujúcich firiem v regióne

Skupina	Silné (S)	Slabé (W)	Príležitosti (O)	Hrozby (T)	S – W	O – T
Hodnotenie	4,15	4,35	3,70	4,00	−0,20	−0,30



Obrázok 1: Grafické vyhodnotenie SWOT analýzy RolTech, s.r.o.

Výsledný bod leží v pravom dolnom kvadrante, teda v oblasti stratégie úniku (WT). Slabé stránky (4,35) mierne prevažujú nad silnými (4,15) a hrozby (4,00) nad príležitosťami (3,70). Hlavnou slabinou je zadlženie (2 × 100 000 €) pri nízkej známosti značky a malých nákupných objemoch. Odporúčanie: minimalizovať slabé stránky a vyhnúť sa hrozbám – prioritne splácať úvery, udržiavať peňažnú rezervu, získať dlhodobé servisné a prenájomné zmluvy a budovať značku. Bod je blízko začiatku súradníc, preto je pozícia hraničná a skóre je vhodné po prvom roku činnosti prehodnotiť.

9 Finančný plán

9.1 Zdroje a ich použitie

Zdroje tvorí základné imanie 5 000 € a dva úvery po 100 000 €, spolu 205 000 €.

Použitie	Suma
Flotila zariadení na prenájom	40 000 €
Dodávkový automobil	18 000 €
Vybavenie prevádzky a servisu	12 000 €
Počiatočné zásoby tovaru	60 000 €
Peňažná rezerva a prevádzkový kapitál	75 000 €
Spolu	**205 000 €**

9.2 Plánované výsledky a peňažný tok

Položka	1. rok	2. rok	3. rok
Tržby – predaj techniky	152 000 €	167 600 €	183 000 €
Tržby – servis	24 000 €	44 000 €	60 000 €
Tržby – prenájom	22 000 €	26 000 €	30 000 €
Tržby spolu	**198 000 €**	**237 600 €**	**273 000 €**
Náklady na tovar a materiál	−122 000 €	−137 500 €	−152 250 €
Osobné a prevádzkové náklady	−44 000 €	−61 000 €	−61 500 €
Odpisy	−16 000 €	−16 000 €	−16 000 €
Úroky z úverov	−12 000 €	−9 600 €	−7 200 €
Zisk pred zdanením	**4 000 €**	**13 500 €**	**36 050 €**
Daň z príjmov (21 %)	−840 €	−2 835 €	−7 570 €
Zisk po zdanení	**3 160 €**	**10 665 €**	**28 480 €**
Podiel servisu a prenájmu na tržbách	23,2 %	29,5 %	33,0 %
Splátka istiny úverov	−40 000 €	−40 000 €	−40 000 €
Zostatok peňažnej rezervy na konci roka	54 160 €	40 825 €	45 304 €

Predpoklady (odhady, ktoré je pred podaním žiadosti o úver potrebné nahradiť reálnymi ponukami): marža pri predaji 25 %, úroková sadzba úverov 6 % p. a. pri splátke istiny 20 000 € ročne z každého úveru, nájom 1 000 € mesačne, cena práce 1 250 € mesačne na zamestnanca (pri minimálnej mzde 915 € je celková cena práce cca 1 246 € [4]), odpisy flotily 4 roky, dodávky a vybavenia 5 rokov, daň 21 % [3]. Plán nepočíta s ďalšími investíciami ani so zmenami stavu pohľadávok.

V 1. roku firma vytvorí pred splátkami cca 19 160 €, no splátky úverov dosiahnu 40 000 € istiny a 12 000 € úrokov. Rozdiel pokrýva peňažná rezerva (75 000 €), ktorá klesne na 54 160 € a v ďalších rokoch zostane kladná. Splátky teda neumožňujú firme v 1. roku vytvárať rezervu a plán je citlivý na pokles tržieb; to potvrdzuje záver SWOT analýzy, že prioritou je splácanie úverov a získanie dlhodobých zmlúv.

Date: 2026.10.25 13:22:40 +01'00'