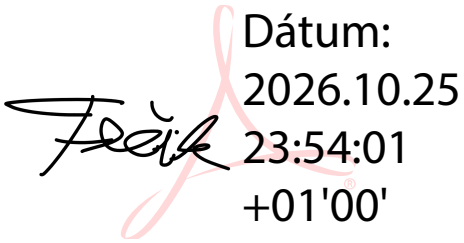
TECHNICKÁ UNIVERZITA V KOŠICIACH
EKONOMICKÁ FAKULTA

PODNIKATEĽSKÝ PLÁN
Ftefnabytok, s.r.o.



Bc. Štefan Fečik
Ekonomické informačné systémy

2026



Názov firmy: Ftefnabytok, s.r.o.

IČO: 20260026

DIČ: 2026000026

ZI: 5 000 €

Financovanie: 20 000 € (vlastný vklad 5 000 € a bankový úver 15 000 €)

Majiteľ firmy: Bc. Štefan Fečik

Adresa firmy: Jána Kostru 30, 080 06 Ľubotice

Telefónne číslo: 0948 146 159

E-mail: stefan.fecik@student.tuke.sk

Obsah

1. Sumár 4
2. Popis podniku 5
2.1. História podniku 5
2.2. Súčasný stav podniku 5
2.3. Popis činnosti 5
2.4. Vízia a poslanie 5
2.5. Ciele 5
2.6. Plány do budúcnosti 6
3. Analýza výrobku alebo služby 7
4. Analýza trhu 8
4.1. Potenciálny trh a jeho charakteristiky 8
4.2. Podiel na trhu 8
4.3. Trendy a rastový potenciál 8
4.4. Predaj, distribúcia a zisky 8
5. Analýza spotrebiteľa 9
5.1. Malé a stredné firmy 9
5.2. Domáce pracoviská (home office) 9
5.3. Startupy, živnostníci a coworkingové priestory 9
5.4. Školy a verejné inštitúcie 9
5.5. SWOT analýza spotrebiteľských skupín 9
6. Analýza konkurencie 11
6.1. Profil konkurencie 11
6.2. Hlavní konkurenti 11
6.3. Porovnanie výrobkov 12
6.4. Postavenie a podiel na trhu 12
6.5. SWOT analýza konkurencie 12
7. Organizačná štruktúra a manažment 13
7.1. Vlastnícka štruktúra 13
7.2. Organizačné zabezpečenie 13
7.3. Podporný tím 13
7.4. Plány rozvoja organizácie 13
8. Časový harmonogram 14
9. Rizikové faktory – SWOT analýza 15
9.1. Identifikácia rizikových faktorov 15
9.2. Scenáre pre najhorší prípad 15
9.3. SWOT analýza 15
9.4. Kvantitatívne a grafické vyhodnotenie SWOT analýzy 15
10. Finančný plán 18
10.1. Finančné zdroje 18
10.2. Použitie počiatočných zdrojov 18
10.3. Plánované výdavky 18
10.4. Predpokladané príjmy 18
10.5. Výkaz ziskov a strát 19
10.6. Cash flow (1. rok) 19
10.7. Súvaha (koniec 1. roka) 20
10.8. Bod zvratu a kontrola 20
Zoznam použitých zdrojov 21

1. Sumár

Spoločnosť Ftefnabytok, s.r.o., založená 30. 9. 2026 v Ľuboticiach pri Prešove, vznikla s cieľom ponúkať kvalitný, funkčný a cenovo dostupný kancelársky nábytok malým a stredným firmám, živnostníkom a ľuďom pracujúcim z domu. Jediným spoločníkom a konateľom je Bc. Štefan Fečik, ktorý firmu riadi samostatne.

Firma sa venuje maloobchodnému predaju kancelárskeho nábytku – ergonomických stoličiek, výškovo nastaviteľných stolov, úložných systémov a doplnkov. Od konkurencie sa chce odlíšiť individuálnym prístupom, rýchlym vybavením objednávok, poradenstvom pri výbere ergonomického vybavenia a prepojením kamennej predajne s e-shopom. Súčasťou ponuky bude aj doprava a montáž.

Marketingová stratégia bude postavená na lokálnej reklame, sociálnych sieťach a cielenej online reklame. Hlavnú cieľovú skupinu tvoria malé a stredné firmy, startupy a domáce pracoviská. Do budúcnosti firma plánuje rozšíriť pôsobenie do ďalších miest východného Slovenska a doplniť sortiment o ekologické produkty.

Pre rozbeh podnikania potrebuje spoločnosť 20 000 €, ktoré zabezpečí vlastným vkladom 5 000 € a bankovým úverom 15 000 €. Plánované tržby v prvom roku sú 90 000 € s medziročným rastom 10 %. Firma plánuje byť ziskovou už v prvom roku (čistý zisk približne 3 700 €) a bod zvratu dosahuje pri tržbách okolo 74 000 € ročne. Cieľom do troch rokov je získať aspoň 25 stálych firemných zákazníkov a 1,5 – 2 % podiel na lokálnom trhu. Podľa kvantitatívnej SWOT analýzy sa firma nachádza v kvadrante ofenzívnej stratégie, no s malým náskokom. Hlavným rizikom sú preto obmedzený kapitál a nízka známosť novej značky, čomu sa firma bude venovať udržaním finančnej rezervy a budovaním referencií.

2. Popis podniku

2.1. História podniku

Spoločnosť vznikla zápisom do obchodného registra na základe zakladateľskej listiny zo dňa 30. 9. 2026. Podnikateľský zámer vznikol z potreby ponúknuť malým a začínajúcim firmám kvalitný a cenovo dostupný kancelársky nábytok s osobným prístupom, ktorý väčšie reťazce často nedokážu poskytnúť.

2.2. Súčasný stav podniku

Firma je v štádiu spúšťania prevádzky. Je založená ako spoločnosť s ručením obmedzeným so základným imaním 5 000 €, ktoré je v plnej výške splatené peňažným vkladom jediného spoločníka. Predpokladané náklady na založenie predstavujú 1 000 €. Firma pripravuje prenájom malej predajne so showroomom, nadväzovanie kontaktov s dodávateľmi a tvorbu e-shopu.

2.3. Popis činnosti

Ftefnabytok, s.r.o. sa venuje predovšetkým týmto činnostiam:

- nákup a maloobchodný predaj kancelárskeho nábytku a doplnkov,
- online predaj prostredníctvom e-shopu,
- doprava a montáž nábytku u zákazníka,
- poradenstvo pri zariaďovaní kancelárií a domácich pracovísk,
- záručný a pozáručný servis.

2.4. Vízia a poslanie

Vízia: Byť prvou voľbou malých a stredných firiem a domácich pracovísk vo východoslovenskom regióne pri zariaďovaní pracovného prostredia.

Poslanie: Poskytovať kvalitný kancelársky nábytok s odborným poradenstvom, dopravou a montážou za férové ceny.

2.5. Ciele

Krátkodobé ciele (do 1 roka):

- spustiť predajňu a e-shop a získať prvých 50 stálych zákazníkov,
- dosiahnuť tržby 90 000 € a ziskové hospodárenie,
- vybudovať spoľahlivú sieť dodávateľov.

Dlhodobé ciele (2 – 5 rokov):

- získať aspoň 25 stálych firemných zákazníkov do konca 3. roka,
- dosiahnuť 1,5 – 2 % podiel na lokálnom trhu kancelárskeho nábytku,
- splatiť bankový úver (3 000 € ročne) do konca 5. roka bez narušenia likvidity,
- rozšíriť pôsobnosť na celý východoslovenský región a rozšíriť sortiment o ekologické produkty.

2.6. Plány do budúcnosti

Do budúcnosti firma plánuje rozšíriť predaj otvorením druhej predajne alebo výdajného miesta, zaviesť konfigurátor kancelárskych zostáv na e-shope a ponúknuť servisné balíky pre firemných klientov (údržba, výmena a rozšírenie vybavenia).

3. Analýza výrobku alebo služby

Ftefnabytok, s.r.o. predáva kancelársky nábytok, ktorý spája funkčnosť, ergonómiu a prijateľnú cenu. Zákazník si môže vybrať hotové zariadenie alebo kompletné riešenie zostavené podľa veľkosti a účelu priestoru.

Skupina ponuky	Príklady	Prínos pre zákazníka
Ergonomické stoličky a kreslá	otočné stoličky s nastaviteľnou výškou, bedrovou oporou, opierkami rúk a hlavy	pohodlie a zdravé sedenie pri dlhodobej práci
Výškovo nastaviteľné stoly	elektricky alebo manuálne polohovateľné stoly	striedanie sedu a stoja, vyššia produktivita
Úložné riešenia a zostavy	skrine, regály, kontajnery, modulárne zostavy	poriadok a využitie priestoru podľa potreby
Doplnky	podložky, organizéry, lampy, stojany na monitory	kompletné a upravené pracovisko
Služby	poradenstvo, návrh rozloženia, doprava, montáž, servis	jeden dodávateľ, úspora času a nižšie riziko chýb

Služby k produktom: poradenstvo pri výbere, návrh rozloženia kancelárie, doprava, montáž, záruka a servis.

Spoľahlivosť výrobkov: firma bude predávať tovar od overených výrobcov a dodávateľov so štandardnou zárukou podľa legislatívy (minimálne 24 mesiacov pre spotrebiteľov). Pri vybraných produktoch bude ponúkať predĺženú záruku.

Priestory a zariadenia: prenajatá predajňa so showroomom (približne 60 m²) v Prešove a okolí, kde si zákazníci môžu nábytok vyskúšať, doplnená o e-shop pre zákazníkov z celého Slovenska. Dopravu väčších objednávok zabezpečia externí prepravcovia.

Vlastnícke vzťahy: produkty sú tovar od tretích dodávateľov; firma nevyrába vlastné patentované výrobky. Konkurenčnou výhodou je služba, nie technológia.

Plány rozvoja: vlastná privátna značka jednoduchých produktov, ekologické línie, konfigurátor zostáv na webe.

4. Analýza trhu

4.1. Potenciálny trh a jeho charakteristiky

Trh s kancelárskym nábytkom tvoria firmy všetkých veľkostí, živnostníci, školy a ľudia pracujúci z domu. Dopyt je viazaný na vznik a rozširovanie firiem, sťahovanie kancelárií a obnovu vybavenia. Ftefnabytok, s.r.o. sa zameriava na segment malých a stredných firiem a domácich pracovísk v regióne východného Slovenska.

Odhadovaný objem lokálneho trhu (Prešovský a Košický región) je 5 – 6 mil. € ročne. Verejne dostupné údaje o veľkosti regionálneho trhu s kancelárskym nábytkom sú obmedzené, preto je táto hodnota len odhadom. Preto sú ciele firmy vyjadrené aj počtom zákazníkov (aspoň 25 stálych firemných zákazníkov do konca 3. roka). Pre verejný sektor poukazuje na existenciu dopytu Centrálny register zmlúv, v ktorom Prešovská univerzita a Prešovský samosprávny kraj opakovane zverejňujú zmluvy na nákup kancelárskeho nábytku [1].

4.2. Podiel na trhu

Cieľom je získať 1,5 – 2 % lokálneho trhu do konca tretieho roka podnikania. Pri odhadovanom objeme trhu zodpovedá tento podiel tržbám približne 100 000 až 110 000 €, čo je v súlade s finančným plánom.

4.3. Trendy a rastový potenciál

- **Rast práce z domu a hybridných modelov** zvyšuje dopyt po domácich pracoviskách.
- **Dôraz na ergonómiu a zdravie** – čoraz viac zákazníkov preferuje výškovo nastaviteľné stoly a kvalitné stoličky.
- **Online nákupy** – rastie podiel nákupov nábytku cez internet, často v kombinácii s osobnou skúškou v predajni.
- **Udržateľnosť** – rastie záujem o produkty z recyklovaných a ekologických materiálov.
- **Vznik nových firiem a startupov** vytvára stály dopyt po lacnom a rýchlo dostupnom vybavení.

4.4. Predaj, distribúcia a zisky

Predaj bude prebiehať cez tri kanály: **kamenná predajňa** (osobné poradenstvo), **e-shop** (celé Slovensko, dopravu zabezpečia kuriérske a nákladné spoločnosti) a **priamy predaj firmám** (ponuky na mieru, objednávky vo väčších objemoch). Zisk firma dosahuje obchodnou maržou na tovare (plánovaných 40 % z tržieb) a príjmami zo služieb – dopravy a montáže.

5. Analýza spotrebiteľa

5.1. Malé a stredné firmy

- **Veľkosť:** firmy s 3 až 100 zamestnancami v Prešovskom a Košickom kraji.
- **Odvetvia:** IT, služby, obchod, účtovníctvo, marketing, remeslá.
- **Rozhodujú:** majitelia firiem alebo office manažéri (muži aj ženy, približne 25 – 60 rokov) s rozpočtom spravidla 500 až 5 000 € na jednu zákazku.
- **Potreby:** rýchla dodávka, montáž, fakturácia, cenová dostupnosť, možnosť opakovane doobjednať a doplniť vybavenie.

5.2. Domáce pracoviská (home office)

- **Profil:** zamestnanci na diaľku, freelanceri, kreatívci, IT odborníci.
- **Vek:** 25 – 45 rokov, pohlavie nehrá významnú úlohu.
- **Príjem a rozpočet:** priemerný až nadpriemerný príjem, rozpočet približne 150 až 800 € na vybavenie pracovného kúta.
- **Potreby:** komfortná stolička, nastaviteľný stôl, kompaktné úložné riešenia, dizajn vhodný do domácnosti.

5.3. Startupy, živnostníci a coworkingové priestory

- **Profil:** začínajúce podnikateľské subjekty zariaďujúce prvú kanceláriu, vek zakladateľov približne 22 – 40 rokov.
- **Rozpočet:** približne 300 až 2 000 € na kanceláriu.
- **Potreby:** nízka vstupná cena, flexibilita, možnosť platby faktúrou, rýchly nákup bez dlhého čakania.

5.4. Školy a verejné inštitúcie

- **Profil:** školy, obce, kultúrne a príspevkové organizácie v regióne.
- **Rozhodujú:** riaditelia, hospodári a správcovia majetku (približne 30 – 65 rokov), často cez verejné obstarávanie s pevne stanoveným rozpočtom.
- **Potreby:** odolný a bezpečný nábytok, záruka, montáž, transparentné podmienky a schopnosť dodať väčší počet kusov v termíne.
- Pre novú firmu ide skôr o dlhodobú príležitosť, pretože si vyžaduje referencie a administratívne zázemie.

5.5. SWOT analýza spotrebiteľských skupín

- **Silné stránky:** rôznorodosť zákazníkov znižuje závislosť od jedného segmentu; rastúci záujem o ergonómiu.
- **Slabé stránky:** malé firmy a domácnosti sú citlivé na cenu a ich rozpočty kolíšu.

- **Príležitosti:** rast home office, vznik nových firiem, postupný vstup do verejného sektora.
- **Hrozby:** zmena pracovných modelov späť ku klasickým kanceláriám, hospodárske výkyvy a obmedzovanie rozpočtov.

6. Analýza konkurencie

6.1. Profil konkurencie

Konkurenciu tvoria štyri skupiny, ktoré sa líšia cenou, poradenstvom a rozsahom služieb. Tabuľka zároveň uvádza ich silné a slabé stránky a reakciu Ftefnabytok, s.r.o.

Typ konkurenta	Silné stránky	Slabé stránky	Reakcia Ftefnabytok
Veľké reťazce (napr. IKEA, JYSK)	cena, značka, široký sortiment	slabé poradenstvo, menej kancelárskych produktov	odborné poradenstvo a výber pre kanceláriu
Prémioví špecialisti (napr. Kinnarps)	kvalita, odbornosť, kompletné interiéry	vysoké ceny, zameranie na väčších klientov	dostupné ceny pre malé firmy a rýchle dodanie
Regionálni predajcovia a dodávatelia pre verejný sektor	zmluvy s inštitúciami, skúsenosti s montážou	často bez showroomu a individuálneho prístupu	showroom, osobný prístup, flexibilita
E-shopy	nízke ceny, pohodlný nákup	bez skúšky produktu a osobnej pomoci	kombinácia e-shopu a predajne

6.2. Hlavní konkurenti

Podiely jednotlivých konkurentov na trhu nie sú verejne dostupné, preto ich neuvádzame. Podľa zmlúv zverejnených v Centrálnom registri zmlúv [1] dodávajú kancelársky nábytok Prešovskej univerzite a Prešovskému samosprávnemu kraju napríklad tieto spoločnosti:

Konkurent	Sídlo	Činnosť podľa zverejnených zmlúv
Naceva interiéry, s.r.o.	Košice	pracovné stoly, kontajnery a skrine
ALEZA INTERIER, s.r.o.	Bratislava	kancelárske stoličky, kontajnery, kreslá a konferenčné stolíky
BEBA plus, s.r.o.	Zvolen	kancelárske otočné stoličky
NABIMEX, s.r.o.	Zvolen	kancelárske stoličky
HOBLO, spol. s r.o.	Pliešovce	kancelársky nábytok vrátane dopravy a montáže
UEZ, s.r.o.	Humenné	rámcová dohoda na kancelársky nábytok

Ide väčšinou o dodávateľov pre verejný sektor. Pre súkromných zákazníkov, malé firmy a home office ostáva priestor pre predajcu s osobným prístupom a showroomom v regióne. Slabšou stránkou Ftefnabytok, s.r.o. oproti nim je nižšia známosť značky a menší sortiment.

6.3. Porovnanie výrobkov

Kritérium	Ftefnabytok	Reťazce	Prémioví špecialisti	Regionálni predajcovia
Cena	stredná, konkurencieschopná	nízka	vysoká	stredná
Ergonómia	dobrá	základná	veľmi dobrá	rôzna
Individuálny prístup	vysoký	nízky	vysoký	stredný
Montáž a doprava	áno	čiastočne	áno	áno
Rýchlosť dodania	vysoká	stredná	nízka	stredná
Online predaj	áno	áno	čiastočne	rôzne

6.4. Postavenie a podiel na trhu

Firma vstupuje na trh ako nový hráč bez histórie. Presné podiely konkurentov nie sú verejne známe, preto cieľ firmy vyjadrujeme aj počtom zákazníkov: aspoň 25 stálych firemných zákazníkov do konca 3. roka. Odhadovaný podiel na lokálnom trhu je 1,5 – 2 %.

6.5. SWOT analýza konkurencie

- **Silné stránky:** zavedená značka a zákaznícka základňa, väčší kapitál a nákupná sila, zmluvy s verejným sektorom.
- **Slabé stránky:** menšia flexibilita, bezosobný prístup, vyššie ceny špecialistov, slabý online predaj u regionálnych firiem.
- **Príležitosti:** nespokojní zákazníci hľadajúci osobný prístup, rastúci dopyt po ergonómii.
- **Hrozby:** cenová vojna, vstup nových e-shopov na lokálny trh.

7. Organizačná štruktúra a manažment

7.1. Vlastnícka štruktúra

Ftefnabytok, s.r.o. je spoločnosť s ručením obmedzeným s jediným spoločníkom. Bc. Štefan Fečik vlastní 100 % obchodného podielu (vklad 5 000 €), je zároveň konateľom a konečným užívateľom výhod. Koná v mene spoločnosti samostatne.

7.2. Organizačné zabezpečenie

Bc. Štefan Fečik – zakladateľ a konateľ. Zodpovedá za strategické rozhodnutia, financie, nákup tovaru, marketing a vzťahy so zákazníkmi a dodávateľmi. Vysokoškolské vzdelanie prvého stupňa (Bc.) a štúdijné skúsenosti z oblasti informačných systémov využíva pri riadení firmy, tvorbe e-shopu a práci s dátami.

Zamestnanec – predajca a logistik (od spustenia prevádzky): predaj v predajni, príjem a výdaj tovaru, doprava a montáž.

Pozícia	Hlavné zodpovednosti
Konateľ a majiteľ	strategické riadenie, financie, nákup, dodávatelia, marketing a kľúčoví zákazníci
Predajca a logistik	predaj v predajni, objednávky z e-shopu, príjem a výdaj tovaru, montáž
Externý účtovník	účtovníctvo, mzdy, dane a zákonné povinnosti
Externý právnik	zmluvy, obchodné podmienky, ochrana osobných údajov

7.3. Podporný tím

- externý účtovník (vedenie účtovníctva a daňové priznania),
- externý právnik (zmluvy s dodávateľmi a obchodné podmienky),
- externý dodávateľ webových a marketingových služieb podľa potreby.

7.4. Plány rozvoja organizácie

Pri raste tržieb nad plán firma prijme druhého zamestnanca (predaj alebo zákaznícky servis) a neskôr zváži samostatnú pozíciu pre marketing.

8. Časový harmonogram

Harmonogram prepája hlavné ciele firmy s časovým horizontom ich plnenia. Každý krok bude konzultovaný s odborníkmi (účtovník, právnik, dodávatelia).

Obdobie	Hlavná aktivita	Výstup
Október 2026	zápis do obchodného registra, otvorenie bankového účtu, výber a prenájom predajne	založená firma a pripravené priestory
November 2026	zmluvy s dodávateľmi, nákup úvodnej zásoby, zariadenie showroomu	pripravená predajňa a sklad
December 2026	spustenie e-shopu a otvorenie predajne, prvé marketingové aktivity	spustenie predaja
1. – 3. mesiac prevádzky	získavanie prvých zákazníkov, nastavenie logistiky a montáže	prví zákazníci a fungujúci proces
4. – 6. mesiac	prvé firemné objednávky, vyhodnotenie predaja a úprava sortimentu	prvé opakované objednávky
7. – 12. mesiac	rozšírenie sortimentu o doplnky a ekologické línie	tržby 90 000 € a ziskové hospodárenie
2. rok	splácanie úveru, zváženie ďalšieho zamestnanca	tržby približne 99 000 €
3. rok	rozšírenie do ďalších miest regiónu	aspoň 25 firemných zákazníkov, tržby približne 109 000 €
4. – 5. rok	vlastná značka produktov, zváženie druhej predajne	splatený úver do konca 5. roka

9. Rizikové faktory – SWOT analýza

9.1. Identifikácia rizikových faktorov

- **Finančné riziko:** malý kapitál a splácanie úveru pri nižších tržbách, než sa plánuje.
- **Konkurenčné riziko:** cenový tlak reťazcov a e-shopov.
- **Dodávateľské riziko:** oneskorenie dodávok alebo zvýšenie cien, závislosť od niekoľkých dodávateľov.
- **Riziko dopytu:** pokles investícií firiem v čase hospodárskeho spomalenia.
- **Prevádzkové riziko:** závislosť od jedného konateľa, výpadok kľúčovej osoby.
- **Riziko zásob:** viazanie kapitálu v nepredajnom tovare.

9.2. Scenáre pre najhorší prípad

Ak tržby dosiahnu iba 70 % plánu, firma obmedzí marketingové výdavky, zníži nákup zásob, vyjedná odklad splátok úveru a prejde na predaj cez objednávku bez vlastných skladových zásob. Pri výpadku dodávateľa využije alternatívnych dodávateľov z Česka alebo Poľska. Finančná rezerva a nízke fixné náklady umožnia firme prečkať niekoľko slabších mesiacov.

9.3. SWOT analýza

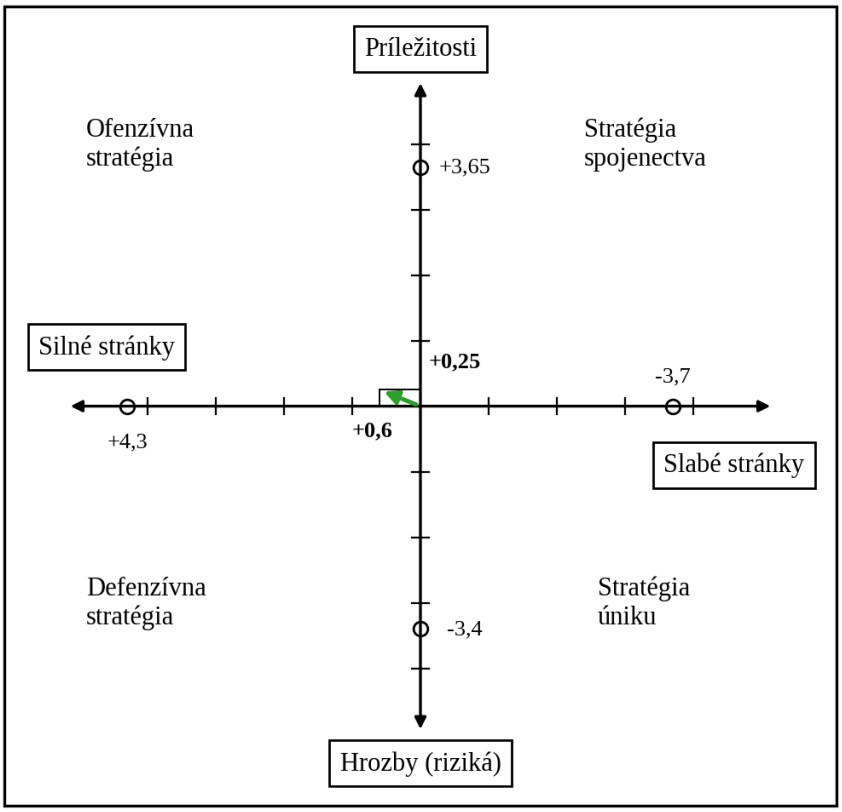
Silné stránky (S)	Slabé stránky (W)	Príležitosti (O)	Hrozby (T)
individuálny prístup a poradenstvo	obmedzený počiatočný kapitál	rast home office a ergonomických riešení	cenová konkurencia reťazcov
nízke fixné náklady a flexibilita	nová značka bez reputácie	vznik nových firiem a startupov	ekonomické výkyvy a znižovanie investícií firiem
kombinácia predajne a e-shopu	závislosť od jedného konateľa	rozšírenie do ďalších miest a online	zmena preferencií a rast cien dodávateľov
rýchle dodanie a montáž		vstup do verejného sektora	

9.4. Kvantitatívne a grafické vyhodnotenie SWOT analýzy

Každému faktoru je priradená váha dôležitosti (súčet váh v každej skupine je 1,00) a bodové ohodnotenie od 1 do 5 (5 vyjadruje najvyšší vplyv na firmu). Súčin váhy a bodov dáva vážené skóre faktora, ich súčet skóre skupiny.

Skupina a faktor SWOT	Váha	Body (1–5)	Vážené skóre
S1: Individuálny prístup a poradenstvo	0,30	5	1,50
S2: Nízke fixné náklady a flexibilita	0,25	4	1,00
S3: Kombinácia predajne a e-shopu	0,25	4	1,00
S4: Rýchle dodanie a montáž	0,20	4	0,80
Spolu silné stránky (S)	**1,00**	—	**4,30**
W1: Obmedzený počiatočný kapitál	0,35	4	1,40
W2: Nová značka bez reputácie	0,35	4	1,40
W3: Závislosť od jedného konateľa	0,30	3	0,90
Spolu slabé stránky (W)	**1,00**	—	**3,70**
O1: Rast home office a ergonomických riešení	0,35	4	1,40
O2: Vznik nových firiem a startupov	0,30	4	1,20
O3: Rozšírenie do ďalších miest a online	0,20	3	0,60
O4: Vstup do verejného sektora	0,15	3	0,45
Spolu príležitosti (O)	**1,00**	—	**3,65**
T1: Cenová konkurencia reťazcov	0,40	4	1,60
T2: Ekonomické výkyvy a znižovanie investícií	0,30	3	0,90
T3: Zmena preferencií a rast cien dodávateľov	0,30	3	0,90
Spolu hrozby (T)	**1,00**	—	**3,40**

Výsledné hodnoty skupín sú S = 4,30; W = 3,70; O = 3,65 a T = 3,40. Rozdiel vnútorných faktorov je S − W = +0,60 a rozdiel vonkajších faktorov O − T = +0,25.



Grafické vyhodnotenie SWOT analýzy

Výsledný bod leží v ľavom hornom kvadrante, teda v oblasti ofenzívnej stratégie (SO). Silné stránky mierne prevažujú nad slabými a príležitosti nad hrozbami. Odporúčanie: využiť silné stránky (osobný prístup, poradenstvo, rýchle dodanie) na zachytenie príležitostí v segmentoch home office a nových firiem, a zároveň udržiavať peňažnú rezervu a budovať referencie, aby sa znížil vplyv slabých stránok. Bod je blízko začiatku súradníc, preto je pozícia hraničná a skóre je vhodné po prvom roku činnosti prehodnotiť.

10. Finančný plán

10.1. Finančné zdroje

Zdroj	Suma
Vlastný vklad spoločníka (základné imanie)	5 000 €
Bankový úver (úrok 5,5 % p. a., splatnosť 5 rokov)	15 000 €
Spolu	**20 000 €**

10.2. Použitie počiatočných zdrojov

Položka	Suma
Náklady na založenie spoločnosti	1 000 €
Vybavenie predajne a showroomu	4 000 €
E-shop a web	1 500 €
Úvodná zásoba tovaru	9 000 €
Finančná rezerva	4 500 €
Spolu	**20 000 €**

10.3. Plánované výdavky

Ročné prevádzkové náklady v prvom roku:

Položka	Suma
Prenájom predajne (500 € mesačne)	6 000 €
Mzdy a odvody (1 zamestnanec)	14 400 €
Marketing a online reklama	2 400 €
Energie a služby	1 800 €
Doprava a logistika	1 800 €
Účtovníctvo a právne služby	1 200 €
Poistenie a ostatné	1 200 €
Spolu	**28 800 €**

10.4. Predpokladané príjmy

V prvom roku sa plánujú tržby 90 000 € (predaj nábytku a doplnkov v predajni, e-shope a firemným zákazníkom vrátane tržieb za dopravu a montáž). Plánovaný medziročný rast je 10 %. Náklady na nákup tovaru sú 60 % z tržieb, hrubá marža teda 40 %.

10.5. Výkaz ziskov a strát

Položka	1. rok	2. rok	3. rok
Tržby	90 000 €	99 000 €	108 900 €
Náklady na nákup tovaru (60 %)	54 000 €	59 400 €	65 340 €
Hrubá marža	36 000 €	39 600 €	43 560 €
Prevádzkové náklady	28 800 €	29 700 €	30 600 €
Náklady na založenie	1 000 €	0 €	0 €
Odpisy	1 000 €	1 000 €	1 000 €
Úroky z úveru	825 €	660 €	495 €
Zisk pred zdanením	4 375 €	8 240 €	11 465 €
Daň z príjmov	656 € (15 %)	1 236 € (15 %)	2 408 € (21 %)
Čistý zisk	**3 719 €**	**7 004 €**	**9 057 €**

Poznámka: sadzba dane 15 % platí pre malých podnikateľov s tržbami do 100 000 €, pri vyšších tržbách 21 %. Aktuálne sadzby je vhodné pred odovzdaním overiť.

10.6. Cash flow (1. rok)

Položka	Suma
Príjmy	
Vlastný vklad	5 000 €
Bankový úver	15 000 €
Tržby	90 000 €
Príjmy spolu	**110 000 €**
Výdavky	
Investície (vybavenie, e-shop)	5 500 €
Nákup tovaru vrátane zvýšenia zásoby	63 000 €
Prevádzkové náklady	28 800 €
Náklady na založenie	1 000 €
Úroky	825 €
Splátka istiny úveru	3 000 €
Daň z príjmov	656 €
Výdavky spolu	**102 781 €**
Stav peňazí na konci roka	**7 219 €**

10.7. Súvaha (koniec 1. roka)

Aktíva	Suma	Pasíva	Suma
Dlhodobý majetok (po odpisoch)	4 500 €	Základné imanie	5 000 €
Zásoby	9 000 €	Výsledok hospodárenia	3 719 €
Peniaze	7 219 €	Bankový úver	12 000 €
Spolu	**20 719 €**	**Spolu**	**20 719 €**

10.8. Bod zvratu a kontrola

Fixné náklady predstavujú približne 29 600 € ročne (prevádzkové náklady, odpisy a úroky). Pri hrubej marži 40 % je bod zvratu približne **74 000 € ročných tržieb**, teda zhruba 6 200 € mesačne. Plánované tržby ho prekračujú o približne 20 %.

Firma bude mesačne sledovať cash flow a stav zásob, štvrťročne porovná skutočnosť s plánom a podľa výsledkov upraví nákup a marketing. Finančnú rezervu bude udržiavať minimálne na úrovni jedného mesiaca fixných nákladov.

Zoznam použitých zdrojov

[1] Centrálny register zmlúv Slovenskej republiky. Kúpne zmluvy na kancelársky nábytok uzatvorené Prešovskou univerzitou v Prešove a Prešovským samosprávnym krajom. Dostupné na: https://www.crz.gov.sk (vyhľadané 25. 10. 2026).

[2] Raisová, M. (2022). Podnikateľský plán. Prezentácia k predmetu Ekonomické informačné systémy, Technická univerzita v Košiciach.

[3] Zakladateľská listina a návrh na zápis do obchodného registra spoločnosti Ftefnabytok, s.r.o. zo dňa 30. 9. 2026.