Podnikateľský plán – Habitto s.r.o.

Oct 25, 2026 · @Martin

Semestrálny projekt z predmetu Ekonomické informačné systémy, študijný program Hospodárska informatika, Ekonomická fakulta TUKE, 2. ročník. Firma je fiktívna a čísla sú zjednodušené.

1. Úvodné náležitosti

Údaj	Hodnota
Obchodné meno	Habitto s.r.o.
IČO	20260027
DIČ	2026000027
IČ DPH	SK2026000027
Sídlo	Hincovce 22, 05363, Hincovce
Prevádzka	sklad, dielňa a showroom v prenajatej hale, Hincovce 22
Predmet podnikania	kúpa tovaru na účely predaja konečnému spotrebiteľovi (maloobchod) a iným prevádzkovateľom živnosti (veľkoobchod); montáž nábytku; prenájom hnuteľných vecí
Spoločník a konateľ	Bc. Martin Filip (100 % obchodného podielu)
Kontakt	martin.filip@student.tuke.sk, www.habitto.sk
Dátum vypracovania	25. 10. 2026

Zhrnutie plánu

Habitto s.r.o. zariaďuje kancelárie na východnom Slovensku „na kľúč“: zameria priestor, navrhne ho v 3D, dodá ergonomický nábytok a zmontuje ho. Ponuka stojí na troch líniách – nový nábytok od európskych výrobcov, repasovaný značkový nábytok so zárukou a mesačný prenájom pracovísk pre startupy.

Hlavnými zákazníkmi sú IT firmy a startupy, kancelárie služieb (advokáti, účtovníci, realitné kancelárie) a ľudia pracujúci z domu. Rozbeh stojí 100 000 €: 60 000 € vloží spoločník a 40 000 € pokryje bankový úver.

V prvom roku firma plánuje tržby 300 000 € a zisk pred zdanením 7 700 €, bod zvratu dosiahne približne v 9. mesiaci. Do tretieho roka tržby vzrastú na 480 000 € a čistý zisk na 38 315 €.

Kľúčové ukazovatele

Ukazovateľ	Hodnota
Právna forma	spoločnosť s ručením obmedzeným, jeden spoločník
Základné imanie	5 000 €
Počiatočná investícia	100 000 € (60 % vlastné zdroje, 40 % úver)
Zamestnanci v 1. roku	3 na plný úväzok + 1 na polovičný úväzok
Tržby v 1. / 3. roku	300 000 € / 480 000 €
Priemerná hrubá marža	40 %
Bod zvratu	približne 281 000 € ročných tržieb, 9. mesiac činnosti
Návratnosť vlastného vkladu	približne 3 roky

2. Popis podniku

Prečo Habitto vzniká

Košice majú rastúci počet IT firiem, startupov a kancelárií služieb, no zariadiť kanceláriu je tu stále zložité. Firmy si vyberajú medzi hobby reťazcami bez poradenstva a drahými štúdiami, ktoré sídlia prevažne v Bratislave. Ergonómia sa rieši až vtedy, keď ľudí začne bolieť chrbát.

Zároveň veľké firmy pri sťahovaní vyraďujú kvalitný kancelársky nábytok, ktorý často končí ako odpad. Habitto tieto dve veci spája: ponúka odborný návrh kancelárie, nový aj repasovaný nábytok a montáž od jedného dodávateľa.

Vízia a poslanie

- **Vízia:** do roku 2031 byť na východnom Slovensku prvou voľbou firiem, ktoré chcú zdravé a premyslené pracovisko.
- **Poslanie:** pomáhame firmám zariadiť kancelárie, v ktorých sa dobre pracuje – s odborným návrhom, férovou cenou a ohľadom na životné prostredie.

Ciele

Obdobie	Cieľ	Ako ho zmeriame
1. rok (IV/2027 – III/2028)	rozbehnúť predaj a získať referencie	220 firemných zákazníkov, 15 referenčných realizácií, tržby 300 000 €
2.–3. rok	rast a vlastné produkty	tržby 480 000 €, 25 % tržieb z repasu a prenájmu, 2,4 % regionálneho trhu
4.–5. rok	expanzia	pobočka v Prešove, rámcové zmluvy s 10 väčšími

Obdobie	Cieľ	Ako ho zmeriame
		firmami

Právna forma a vlastníctvo

Firma je založená ako s.r.o. s jediným spoločníkom, ktorým je Martin Filip. Je zároveň konateľom a vlastní 100 % obchodného podielu. Forma s.r.o. bola zvolená pre obmedzené ručenie spoločníka a vyššiu dôveryhodnosť u firemných klientov.

Spoločnosť sa registruje za platiteľa DPH ešte pred začatím činnosti, pretože väčšinu tržieb tvoria firmy, ktoré si DPH odpočítavajú.

3. Analýza výrobku a služby

Produktové línie

Línia	Čo obsahuje	Cena	Podiel na tržbách 1. roka
Habitto Work – nový nábytok	výškovo nastaviteľné stoly, ergonomické stoličky, úložné systémy, rokovacie stoly, recepcie, akustické panely	150 – 1 800 € za kus	78 %
Habitto ReUse – repasovaný nábytok	značkové stoličky a stoly z vyraďovaných firemných kancelárií, vyčistené a opravené, so zárukou 24 mesiacov	o 40 – 60 % lacnejšie ako nové	12 %
Habitto Flex – služby	mesačný prenájom pracovísk, ergonomický audit pracoviska, návrh akustiky	prenájom od 29 € za pracovisko mesačne, audit 90 €	10 %

V cene je zameranie priestoru, 3D návrh a pri objednávke nad 400 € aj doprava a montáž. Starý nábytok zákazníka vieme vykúpiť alebo odviezť, vhodné kusy putujú do línie ReUse.

Ako prebieha zákazka

1. Dopyt cez e-shop, telefonicky alebo v showroome.
2. Bezplatná obhliadka a zameranie priestoru.
3. 3D návrh a cenová ponuka do 3 pracovných dní.
4. Záloha 30 % pri firemných zákazkách.
5. Dodávka a montáž – tovar skladom do 5 pracovných dní, na objednávku 3 – 5 týždňov.
6. Odovzdanie a nastavenie stoličiek a stolov priamo pre konkrétnych ľudí.
7. Servis a záručné opravy.

Prevádzka a vybavenie

Firma si prenajíma halu s rozlohou 240 m² v Košiciach – Barci za 1 250 € mesačne. Hala je rozdelená na sklad (150 m²), dielňu na repas (40 m²) a showroom (50 m²), kde si zákazníci môžu vyskúšať stoličky a stoly. Na rozvoz a montáž slúži ojazdená dodávka.

Informačný systém firmy

Oblasť	Riešenie	Na čo slúži
E-shop	platforma Shoptet s konfigurátorom stolov	online predaj, platby kartou, stav skladu pre zákazníka
Ekonomický systém	Money S3	fakturácia, sklad, objednávky, podklady pre externé účtovníctvo
CRM	Pipedrive	evidencia firemných zákazníkov, ponúk a obchodných príležitostí
Návrhy priestoru	3D plánovací softvér	pôdorysy a vizualizácie pre zákazníkov

E-shop je prepojený so skladom v ekonomickom systéme, takže zákazník vidí aktuálnu dostupnosť a objednávka sa automaticky premietne do skladu a fakturácie.

Kvalita a záruky

Nový nábytok má záruku 24 mesiacov, vybrané ergonomické stoličky až 5 rokov od výrobcu. Repasovaný nábytok má tiež záruku 24 mesiacov. Nakupujeme od dodávateľov s certifikátom ISO 9001 a drevom s certifikátom FSC; stoličky spĺňajú normu EN 1335 a stoly EN 527.

Plány rozvoja

V druhom roku pripravíme s regionálnym stolárom vlastnú kolekciu stolov na mieru. V treťom roku spustíme predplatné „kancelária ako služba“ pre firmy do 30 ľudí, ktoré zahŕňa nábytok, výmenu a servis za mesačný paušál.

SWOT analýza ponuky

Silné stránky	tri línie pre rôzne rozpočty, ergonomické poradenstvo, repas ako odlíšenie od konkurencie, montáž vlastnými ľuďmi
Slabé stránky	repas závisí od výkupu použitého nábytku, malé nákupné objemy znamenajú horšie nákupné ceny
Príležitosti	požiadavky firiem na udržateľnosť (ESG), rast IT sektora v Košiciach, záujem o zdravie zamestnancov
Hrozby	kolísavá kvalita a množstvo vykúpeného nábytku, dlhé dodacie lehoty

	výrobcov

4. Analýza trhu

Vymedzenie trhu

Primárnym trhom je Košický a Prešovský kraj do vzdialenosti približne 120 km od skladu, kde zabezpečujeme vlastnú dopravu a montáž. Sekundárnym trhom je celé Slovensko, kam e-shop doručuje kuriérom bez montáže.

Veľkosť trhu (vlastný odhad)

Predpoklad	Hodnota
Firmy a organizácie s kancelárskymi priestormi v oboch krajoch	približne 12 000
Podiel, ktorý ročne zariaďuje alebo obnovuje kanceláriu	15 % (1 800 subjektov)
Priemerný ročný nákup kancelárskeho nábytku	9 000 €
Firemný trh spolu	16,2 mil. €
Domácnosti s home office	približne 3,8 mil. €
Regionálny trh spolu	**približne 20 mil. € ročne**

Pri tomto odhade predstavujú tržby 300 000 € v prvom roku podiel 1,5 % a tržby 480 000 € v treťom roku podiel 2,4 %. Odhad je zjednodušený pre účely projektu.

Trendy na trhu

- **Hybridná práca:** firmy zmenšujú kancelárie, zavádzajú zdieľané stoly a potrebujú viac rokovacích miest a akustických riešení.
- **Ergonómia a zdravie:** zamestnávatelia riešia bolesti chrbta a pracovné podmienky, rastie dopyt po polohovateľných stoloch.
- **Udržateľnosť:** väčšie firmy vykazujú ESG ciele, repasovaný nábytok im pomáha znižovať odpad.
- **IT sektor v Košiciach:** nové firmy a pobočky pravidelne otvárajú alebo rozširujú kancelárie.

Predajné kanály

Kanál	Podiel tržieb v 1. roku
E-shop	45 %
Priamy firemný predaj (obchodník, cenové ponuky)	40 %
Showroom	10 %
Prenájom a služby	5 %

Cenová stratégia

Habitto cieli na stredný cenový segment, približne 10 – 15 % pod cenami špecializovaných štúdií. Pri objednávkach nad 5 000 € dávame množstevnú zľavu 5 – 10 %. Priemerná hodnota objednávky je približne 720 €, čo pri plánovaných tržbách znamená okolo 400 objednávok ročne.

Marketing

- **Online:** Google Ads a SEO pre e-shop, kampane na LinkedIn zamerané na office manažérov a konateľov.
- **Partnerstvá:** coworkingy, realitné kancelárie a správcovia budov, ktorí vedia o nových nájomcoch kancelárií.
- **Showroom:** dni otvorených dverí a workshopy o ergonómii pre firmy.
- **Referencie:** fotografie a krátke prípadové štúdie z realizácií na webe a sociálnych sieťach.

Úvodná kampaň stojí 7 000 €, bežný marketing v prvom roku 9 500 €.

5. Analýza spotrebiteľa

Zákaznícke segmenty

Segment	Kto rozhoduje	Typický nákup	Rozhodujú podľa	Podiel tržieb
IT firmy a startupy (5 – 50 ľudí)	zakladateľ, office manažér	10 – 30 pracovísk, polohovateľné stoly	rýchlosť, dizajn, ergonómia	40 %
Kancelárie služieb (advokáti, účtovníci, poisťovne, realitky)	majiteľ firmy	recepcia, rokovacia miestnosť, 2 – 10 pracovísk	reprezentatívnosť, cena	30 %
Home office a freelanceri	jednotlivec	stôl a stolička	cena, pohodlie, malé rozmery	20 %
Školy, neziskové organizácie, menšie inštitúcie	riaditeľ, správca	kancelárie, zborovne, učebne	cena, záruka, faktúra	10 %

Nákupné správanie

Firmy sa rozhodujú 2 až 6 týždňov, porovnávajú zvyčajne tri ponuky a do rozhodnutia vstupuje viac ľudí. Preto posielame návrh a ponuku do 3 pracovných dní a ponúkame vyskúšanie nábytku v showroome. Jednotlivci nakupujú rýchlejšie a online, rozhodujú hlavne recenzie a cena.

Čo zákazník získa

- Jedného dodávateľa od návrhu po montáž, bez koordinácie viacerých firiem.
- Pracovisko nastavené podľa ergonómie, ktoré znižuje bolesti chrbta a krčnej chrbtice.

- Pri repasovanom nábytku úsporu 40 – 60 % oproti novému.
- Doklad o opätovnom využití nábytku, ktorý firma môže uviesť v ESG správe.

SWOT analýza zákazníkov

Silné stránky	firmy nakupujú opakovane a vo väčších objemoch, odporúčajú dodávateľa ďalej
Slabé stránky	dlhé schvaľovanie nákupov, tlak na cenu, sezónnosť (najviac na jar a koncom roka)
Príležitosti	zakladanie nových firiem, sťahovanie kancelárií, firemné benefity pre home office
Hrozby	škrty v rozpočtoch počas recesie, nákupy na lacných zahraničných platformách

6. Analýza konkurencie

Hlavní konkurenti v regióne

Konkrétne názvy firiem sú pre účely projektu fiktívne, podiely sú vlastný odhad.

Konkurent	Typ	Odhad podielu v regióne	Silné stránky	Slabé stránky
Veľké nábytkárske reťazce	univerzálny predaj nábytku	35 %	známa značka, nízke ceny, tovar skladom	žiadne plánovanie kancelárií, slabé poradenstvo
Officium Východ s.r.o.	regionálny špecialista, Prešov	12 %	dlhoročné vzťahy s firmami, verejné obstarávania	vysoké ceny, zastaraný e-shop
StolMarket s.r.o.	online predajca	15 %	nízke ceny, široký sortiment	bez montáže a osobného kontaktu
Zahraničné online platformy	dovoz z Ázie	13 %	veľmi nízke ceny	kolísavá kvalita, zložité reklamácie
Stolári a výrobcovia na mieru	lokálne dielne	10 %	nábytok presne na mieru	vysoká cena, dlhé termíny
Ostatní	malí	15 %	blízkosť k zákazníkovi	úzky sortiment

Konkurent	Typ	Odhad podielu v regióne	Silné stránky	Slabé stránky
	predajcovia			

Porovnanie s Habitto

Kritérium	Habitto	Reťazce	Regionálny špecialista	Online predajca
Návrh kancelárie	áno, zdarma	nie	áno, za poplatok	nie
Montáž	áno, v cene nad 400 €	za poplatok	áno	nie
Repasovaný nábytok	áno	nie	nie	nie
Cenová úroveň	stredná	nízka až stredná	vysoká	nízka
Dodanie tovaru skladom	do 5 pracovných dní	ihneď až 2 týždne	4 – 8 týždňov	3 – 10 dní

Našou hlavnou výhodou je kombinácia odborného návrhu, vlastnej montáže a repasovaného nábytku. Túto kombináciu v regióne žiadny konkurent neponúka.

Porterov model piatich síl

Sila	Intenzita	Zdôvodnenie
Rivalita v odvetví	vysoká	veľa predajcov, zákazník ľahko porovná ceny online
Hrozba nových konkurentov	stredná	e-shop sa dá založiť lacno, ale montáž a sklad vyžadujú kapitál
Vyjednávacia sila dodávateľov	stredná	výrobcov je dosť, no malá firma nemá veľké množstevné zľavy
Vyjednávacia sila zákazníkov	vysoká	firmy si pýtajú viac ponúk a tlačia na cenu
Hrozba substitútov	nízka až stredná	prenájom kancelárie s nábytkom, coworkingy

SWOT analýza konkurencie

Silné stránky konkurencie	etablované mená, väčšie nákupné objemy, nižšie ceny pri

	štandardnom tovare
Slabé stránky konkurencie	chýbajúce poradenstvo, dlhé termíny, žiadna ponuka repasu
Príležitosti pre Habitto	nespokojnosť zákazníkov so servisom, firmy hľadajúce udržateľné riešenia
Hrozby od konkurencie	cenové zľavy veľkých reťazcov, napodobnenie služieb návrhu a montáže

7. Organizačná štruktúra a manažment

Vlastnícka štruktúra

Spoločník	Obchodný podiel	Peňažný vklad
Martin Filip	100 %	60 000 € (základné imanie 5 000 € a ďalší vklad 55 000 €)

Manažment

Konateľom je Martin Filip, študent Hospodárskej informatiky na Ekonomickej fakulte TUKE. Zo štúdia si prináša znalosti z podnikovej ekonomiky, účtovníctva a ekonomických informačných systémov, ktoré využije pri riadení financií, e-shopu a firemných systémov. [Doplniť vlastné pracovné skúsenosti, napr. brigády v predaji alebo práca so zákazníkmi.]

Konateľ zodpovedá za stratégiu, financie, nákup, marketing a kľúčových zákazníkov. V prvom roku si nevypláca mzdu, odmenou bude podiel na zisku v ďalších rokoch.

Zamestnanci v 1. roku

Pozícia	Úväzok	Hrubá mzda mesačne	Náplň práce
Obchodník pre firemných klientov	1,0	1 150 €	vyhľadávanie zákazníkov, cenové ponuky, starostlivosť o klientov
Dizajnér a ergonomický poradca	1,0	1 150 €	zameranie, 3D návrhy, ergonomické audity, showroom
Montér a vodič	1,0	1 000 €	rozvoz, montáž, sklad
Repasér a pomocný montér	0,5	460 €	oprava a čistenie nábytku ReUse, pomoc pri montážach

Celková hrubá mzda je 3 760 € mesačne, s odvodmi zamestnávateľa (35,2 %) približne 61 000 € ročne. V druhom roku pribudne zákaznícka podpora na polovičný úväzok. Účtovníctvo, mzdy a právne služby zabezpečuje externá firma.

8. Časový harmonogram

Termín	Krok	Výstup
XI/2026	prieskum trhu, oslovenie dodávateľov a firiem na výkup nábytku	3 zmluvní dodávatelia
XII/2026	založenie s.r.o., žiadosť o úver	podaný návrh na zápis do obchodného registra
I/2027	zápis do registra, registrácia DPH, podpis úverovej a nájomnej zmluvy	IČ DPH, úver 40 000 €
II/2027	úprava haly, nákup vybavenia a dodávky, výber zamestnancov	pripravená prevádzka
III/2027	prvé zásoby, testovanie e-shopu a ekonomického systému	e-shop v skúšobnej prevádzke
IV/2027	otvorenie showroomu a spustenie predaja	prvé objednávky
V – XII/2027	získavanie firemných zákazníkov, prvé realizácie	bod zvratu približne v XII/2027
2028	vlastná kolekcia stolov, zákaznícka podpora	tržby 390 000 €
2029	predplatné „kancelária ako služba“, príprava pobočky v Prešove	tržby 480 000 €

9. Rizikové faktory – SWOT analýza podniku

SWOT analýza

Silné stránky (S)	ucelená služba od návrhu po montáž, repasovaný nábytok ako odlíšenie, prepojený e-shop a sklad, showroom na vyskúšanie
Slabé stránky (W)	nová značka bez referencií, celé vedenie stojí na jednom človeku, úver zaťažuje cash flow v prvých rokoch
Príležitosti (O)	rast IT firiem v Košiciach, ESG požiadavky, hybridná práca, expanzia do Prešova
Hrozby (T)	hospodársky pokles, rast nákupných cien a energií, cenová konkurencia reťazcov a zahraničných platforiem

Riziká a opatrenia

Riziko	Pravdepodobnosť	Dopad	Prevencia	Reakcia, ak nastane

Riziko	Pravdepodobnosť	Dopad	Prevencia	Reakcia, ak nastane
Nižší dopyt, než sa plánuje	stredná	vysoký	marketing zameraný na firmy, partnerstvá s coworkingmi	zníženie marketingu a úväzkov, čerpanie rezervy 15 000 €
Nedostatok nábytku na repas	stredná	stredný	zmluvy so správcami budov a väčšími firmami o výkupe	presun predaja na novú líniu Habitto Work
Problém so splácaním úveru	nízka	vysoký	rezerva na účte, splátky rozložené na 5 rokov	dohoda s bankou o odklade, dodatočný vklad spoločníka
Rast nákupných cien	vysoká	stredný	ročné cenníky s dodávateľmi, viac dodávateľov	úprava predajných cien raz za štvrťrok
Neplatiaci firemní zákazníci	stredná	stredný	záloha 30 %, overenie zákazníka v registroch	upomienky, vymáhanie cez externú firmu
Odchod kľúčového zamestnanca	stredná	stredný	zdokumentované postupy, zaškolenie zástupu	dočasná výpomoc cez živnostníka
Dlhodobý výpadok konateľa	nízka	vysoký	poistenie, postupy v ekonomickom systéme	poverenie obchodníka bežným chodom firmy

Scenáre vývoja v 1. roku

Scenár	Tržby	Hrubá marža (40 %)	Výsledok pred zdanením
Pesimistický (−25 %)	225 000 €	90 000 €	−22 300 €
Reálny (plán)	300 000 €	120 000 €	7 700 €
Optimistický (+15 %)	345 000 €	138 000 €	25 700 €

V pesimistickom scenári firma zníži marketing o 4 000 €, náklady na dopravu o 2 000 € a zruší polovičný úväzok repasera (9 000 €). Strata tak klesne na približne 7 300 €. Spolu so splátkou úveru 8 000 € a po pripočítaní odpisov 6 500 € chýba firme v hotovosti 8 800 €, čo pokryje rezerva 15 000 €.

10. Finančný plán

Zdroje financovania

Zdroj	Suma	Podmienky

Zdroj	Suma	Podmienky
Vklad spoločníka	60 000 €	5 000 € základné imanie, 55 000 € ďalší vklad
Bankový úver	40 000 €	splatnosť 5 rokov, úrok 6 % ročne, splátka istiny 8 000 € ročne
Spolu	**100 000 €**	

Použitie prostriedkov

Položka	Suma (€)
Zásoby nového tovaru	35 000
Výkup nábytku na repas	8 000
Vybavenie skladu, dielne a showroomu	11 000
E-shop, konfigurátor a ekonomický systém	7 500
Úvodná marketingová kampaň	7 000
Kaucia za nájom (2 mesiace)	2 500
Dodávka (ojazdená)	14 000
Finančná rezerva	15 000
Spolu	**100 000**

Plánovaný výkaz ziskov a strát (v €)

Položka	1. rok	2. rok	3. rok
Tržby	300 000	390 000	480 000
Náklady na predaný tovar (60 %)	180 000	234 000	288 000
Hrubá marža (40 %)	**120 000**	**156 000**	**192 000**
Mzdy vrátane odvodov	61 000	70 000	82 000
Nájom	15 000	15 000	15 000
Marketing	9 500	13 000	15 000
Doprava a pohonné hmoty	7 500	9 500	11 500
Energie	5 400	5 600	5 800
Účtovníctvo, poistenie, IT	5 200	5 800	6 500

Položka	1. rok	2. rok	3. rok
Odpisy	6 500	6 500	6 500
Prevádzkové náklady spolu	**110 100**	**125 400**	**142 300**
Prevádzkový výsledok	9 900	30 600	49 700
Nákladové úroky	2 200	1 700	1 200
Výsledok pred zdanením	**7 700**	**28 900**	**48 500**
Daň z príjmov právnických osôb (21 %)	1 617	6 069	10 185
Čistý zisk	**6 083**	**22 831**	**38 315**

Hrubá marža 40 % je priemerom z nového nábytku (okolo 35 %) a repasu a služieb s vyššou maržou. Dlhodobý majetok za 32 500 € sa odpisuje rovnomerne 5 rokov. Sadzba dane 21 % platí pre firmy s ročnými tržbami nad 100 000 €.

Bod zvratu

Fixné náklady v prvom roku sú 110 100 € prevádzkových nákladov a 2 200 € úrokov.

Firma teda potrebuje tržby približne 23 400 € mesačne. Keďže tržby počas prvých mesiacov postupne rastú, bod zvratu dosiahne okolo 9. mesiaca, teda v decembri 2027.

Peňažné toky a návratnosť

Položka (€)	1. rok	2. rok	3. rok
Čistý zisk	6 083	22 831	38 315
+ Odpisy	6 500	6 500	6 500
− Splátka istiny úveru	8 000	8 000	8 000
Voľný peňažný tok	**4 583**	**21 331**	**36 815**
Kumulatívne	4 583	25 914	62 729

Vklad spoločníka 60 000 € sa vráti počas tretieho roka. Výpočet je zjednodušený a nezahŕňa zmenu zásob a pohľadávok.

Finančné ukazovatele

Ukazovateľ	1. rok	2. rok	3. rok
Rentabilita tržieb (čistý zisk / tržby)	2,0 %	5,9 %	8,0 %
Zostatok úveru na konci roka	32 000 €	24 000 €	16 000 €

Riadenie likvidity

Na účte firma drží minimálne 8 000 €. Pri firemných zákazkách vyberá zálohu 30 % a faktúry vystavuje so splatnosťou 14 dní, s dodávateľmi dojednáva splatnosť 30 dní. Peňažný tok sleduje mesačne v ekonomickom systéme.

V Košiciach, dňa 25. 10. 2026

Date:
2026.10.25
21:22:09 +01'00'

……

Bc. Martin Filip, konateľ

Habitto s.r.o.