Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

Podnikateľský plán

Kanclood, s.r.o.

Natália Sciranková
3r. FBI
2026/2027

Názov firmy:	Kanclood, s.r.o.
Oblasť podnikania:	Kancelársky nábytok
Predmet podnikania:	Maloobchod v oblasti kancelárskeho nábytku
Právna forma:	Spoločnosť s ručením obmedzeným
IČO:	20260029
DIČ:	2026000029
Dátum založenia:	30.09.2026
ZI:	5 000 €
Majiteľ firmy:	Natália Sciranková
Adresa firmy:	Kancelárska 18, 040 01 Košice
Telefónne číslo:	+421 991 118 888
E-mail:	natalia.scirankova@student.tuke.sk



Obsah

1 Popis podniku 4
1.1 Vznik a história firmy 4
1.2 Ciele podniku 4
1.3 Právna forma a legislatíva 4
2 Analýza výrobku alebo služby 5
2.1 Popis výrobkov a služieb 5
2.2 Priestory a zariadenie 5
3 Analýza trhu 6
3.1 Potenciálny trh a jeho charakteristika 6
3.2 Podiel na trhu 6
3.3 Rastový potenciál 6
3.4 Predaj a distribúcia 6
3.5 Ako výrobky spĺňajú požiadavky trhu 6
4 Analýza spotrebiteľa 7
4.1 Profil spotrebiteľa 7
4.2 Úžitok výrobkov a služieb pre spotrebiteľa 7
5 Analýza konkurencie 8
5.1 Profil konkurentov 8
5.2 Porovnanie ponuky 8
5.3 Postavenie a podiel na trhu 9
6 Organizačná štruktúra a manažment 10
6.1 Zamestnanci 10
7 Časový harmonogram 11
8 Rizikové faktory - SWOT analýza 12
8.1 Doterajšie väčšie problémy 12
8.2 SWOT analýza 12
9 Finančný plán 13
9.1 Zdroje financovania a počiatočné náklady 13
9.2 Plánované tržby, náklady a výsledok hospodárenia 13
9.3 Likvidita 14

1 Popis podniku

1.1 Vznik a história firmy

Spoločnosť Kanclood, s.r.o. vznikla 30. 9. 2026 v Košiciach. Jej vznik bol dôležitý, pretože v meste nepôsobí žiadna spoločnosť, ktorá by sa venovala výhradne nadčasovému kancelárskemu nábytku z kvalitného dreva. Kanclood túto medzeru na trhu vypĺňa.

Poslanie: Poslaním spoločnosti je ponúkať kvalitný kancelársky nábytok, pretože práve ten slúži pracovníkom každý deň a vďaka nemu sa môžu cítiť pohodlne a príjemne aj v pracovnom prostredí.

Vízia: Víziou spoločnosti je vyrásť z malého podniku pôsobiaceho na východnom Slovensku na známu značku v celej krajine, a to predovšetkým vďaka dobrým recenziám a odporúčaniam spokojných zákazníkov.

1.2 Ciele podniku

Krátkodobé (do 1 roka): stať sa známym podnikom v Košiciach, získať 30 firemných zákazníkov a dosiahnuť obrat 60 000€.

Strednodobé (1 až 3 roky): zvýšiť podiel na trhu na 3 až 5 % a podporiť predaj cez e-shop, kde by si už aj vedel zákazník sám vyskladať svoj kancelársky nábytok (rozmer, druh dreva...)

Dlhodobé (nad 3 roky): stať sa známou značkou na celom Slovensku, otvoriť showroomy najmä v Bratislave a Banskej Bystrici a získať zákazníkov zo zahraničia.

1.3 Právna forma a legislatíva

Spoločnosť podniká na základe voľnej živnosti v oblasti maloobchodu, ktorú vydal Okresný úrad Košice. Podľa zakladateľskej listiny je Natália Sciranková jedinou spoločníčkou a zároveň konateľkou spoločnosti.

2 Analýza výrobku alebo služby

2.1 Popis výrobkov a služieb

Kanclood, s.r.o. ponúka kancelársky nábytok zo slovenského masívneho dreva. Povrch je ošetrený prírodnými olejmi a voskami, ktoré zvýrazňujú štruktúru dreva a chránia ho pred opotrebením. Spoločnosť nábytok nevyrába, ale nakupuje ho od slovenských výrobcov a stolárskych dielní. Pri zákazkách na mieru pripraví návrh, podľa ktorého výrobca nábytok zhotoví.

Masívne drevo je pevné, odolné a má dlhú životnosť. Vďaka kvalitnému materiálu, tento nábytok vydrží aj niekoľko rokov a nie je potrebné ho opravovať. Na všetky výrobky je záruka a to 2 roky.

Výrobky, ktoré podnik ponúka:

- **Písacie a pracovné stoly:** rovné, rohové a výškovo nastaviteľné stoly s drevenou doskou.
- **Rokovacie stoly a stoličky:** drevené stoly do zasadacích miestností a k nim zladené stoličky.
- **Úložné priestory:** skrine s klasickými alebo posuvnými dverami, policové regály, komody a mobilné kontajnery.
- **Kancelárske stoličky:** otočné stoličky s drevenými prvkami, ktoré ladia so stolmi z ponuky.

Služby, ktoré spoločnosť ponúka sú aj samotný návrh nábytku na mieru, teda jednotlivé výrobky si prispôsobuje sám zákazník. Taktiež je v ponuke poradenstvo pri zariadení kancelárie, samotná doprava, montáž a samozrejme, predaj cez e-shop.

2.2 Priestory a zariadenie

Spoločnosť sídli v prenajatých priestoroch na Kancelárskej 18 v Košiciach, ktoré tvorí showroom s vystavenými kusmi nábytku, kancelária na stretnutia so zákazníkmi a sklad s priestorom na kontrolu a drobné úpravy nábytku.

3 Analýza trhu

3.1 Potenciálny trh a jeho charakteristika

Kanclood, s.r.o. predáva v kamennej predajni so showroomom v Košiciach a cez e-shop. Primárnym trhom sú Košice a ich okolie, kde sa nachádza mnoho firiem a administratívnych centier.

3.2 Podiel na trhu

V Košiciach pôsobí približne 20 až 30 firiem špecializovaných na kancelársky nábytok, ďalej nábytkové reťazce a podľa online katalógov približne 60 až 120 stolárstiev. Mnohé z nich sa však venujú najmä kuchyniam, vstavaným skriniam či dverám, nie kancelárskemu nábytku. Ako nová firma očakáva spoločnosť v prvom roku podiel na trhu približne 1 až 2 % a do troch rokov 3 až 5 %.

3.3 Rastový potenciál

Na trhu rastie záujem o slovenské výrobky, vďaka čomu sa podporuje aj domáca ekonomika. Taktiež pribúdajú firmy s menšími kancelárskymi priestormi, ktoré nasledujú moderné trendy a tak hľadajú esteticky nábytok. Zároveň narastá počet zákazníkov, ktorí uprednostňujú nakupovanie online.

Rastový potenciál spoločnosti spočíva v otvorení showroomov v ďalších mestách, najmä v Bratislave a Banskej Bystrici. Potenciál vidí aj v rozšírení predaja tovaru cez e-shop a to aj do zahraničia.

3.4 Predaj a distribúcia

Spoločnosť predáva nábytok tromi spôsobmi: priamo v showroome, kde si zákazník môže vystavené kusy kúpiť ihneď, formou návrhu na mieru podľa priestoru a požiadaviek zákazníka a cez e-shop. Tovar doručuje prostredníctvom externej prepravnej spoločnosti a zabezpečuje aj montáž.

3.5 Ako výrobky spĺňajú požiadavky trhu

Trh vyžaduje kvalitný, prírodný a vizuálne atraktívny nábytok domáceho pôvodu. Spoločnosť sa zameriava práve na kvalitu materiálu. Zákazníci si môžu vybrať kancelársky nábytok priamo v predajni alebo uskutočniť nákup cez e-shop. Taktiež môžu využiť službu návrhu na mieru.

4 Analýza spotrebiteľa

4.1 Profil spotrebiteľa

Spoločnosť Kanclood, s.r.o. sa zameriava predovšetkým na firemných zákazníkov, ktorí majú kancelárske priestory v Košiciach a okolí. Ide o malé a stredné firmy s počtom zamestnancov približne 5 až 20, napr. pobočky bánk a poisťovní, advokátske, účtovnícke a realitné kancelárie či IT firmy.

Zákazník zariaďuje menšie priestory a zvyčajne nakupuje 2 až 15 kusov nábytku naraz. O kúpe rozhodujú prevažne mladší ľudia a ľudia stredného veku približne od 25 do 45 rokov, muži aj ženy, s priemerným až nadpriemerným príjmom. Títo zákazníci si potrpia na dizajn interiéru a sledujú moderné trendy. Kancelária je pre nich vizitkou firmy, preto uprednostňujú kvalitu, vzhľad a prírodný materiál pred nízkou cenou a oceňujú aj domáci pôvod výrobkov.

4.2 Úžitok výrobkov a služieb pre spotrebiteľa

Nábytok zo slovenského dreva je síce mierne drahší ako bežný nábytok z drevotriesky, zákazník však získava dlhú životnosť, prirodzený vzhľad a nadčasový dizajn. Zároveň podporuje domácu ekonomiku. Vystavené základné kusy si môže kúpiť ihneď, alebo mu spoločnosť pripraví návrh nábytku na mieru podľa jeho priestoru a predstáv. Nákup je možný aj cez e-shop a spoločnosť zabezpečí dopravu aj montáž. Výsledkom je príjemná a reprezentatívna kancelária, ktorá pozitívne pôsobí na klientov aj zamestnancov.

5 Analýza konkurencie

Konkurencia na trhu je rozdelená do skupín, pretože nachádzajú sa tu veľké nábytkové reťazce, ale aj stolárske firmy, ktoré vyrábajú nábytok z kvalitného materiálu.

5.1 Profil konkurentov

Nábytkové reťazce

JYSK: je to škandinávsky reťazec s cenovo dostupným nábytkom a doplnkami do domácnosti. Kancelársky nábytok tvorí len malú časť ponuky.

Sconto: obchodný dom s nábytkom, ktorý má predajňu aj v Košiciach. Ponúka písacie stoly, kancelárske stoličky, regály a kontajnery - nižšia cenová kategória.

Möbelix: reťazec so 14 predajňami na Slovensku. Kancelársky nábytok je prevažne z kompozitného dreva, písacie stoly stoja od 30 do 370 €.

Stolárske firmy

Stolárstvo HOBEL : košické stolárstvo, pôsobí na trhu vyše 15 rokov. Vyrába nábytok na mieru aj z masívu, okrem iného do kancelárií a komerčných priestorov, a zabezpečuje zameranie, vizualizáciu aj montáž.

Stolárstvo Céder: rodinné stolárstvo z Hanisky pri Košiciach s tradíciou od roku 1937. Vyrába nábytok z drevotriesky, dyhy aj masívu, taktiež aj kancelársky nábytok.

5.2 Porovnanie ponuky

	REŤAZCE(JYSK, SCONTO, MÖBELIX)	STOLÁRSTVA (HOBEL, CÉDER)	KANCLOOD
CENA	nízka	vyššia	stredná až vyššia
MATERIÁL	drevotrieska, kompozit	drevotrieska, dyha, masív	masívne slovenské drevo
ZAMERANIE NA KANCELÁRIE	okrajovo	jedna z oblastí	hlavné
NÁVRH NA MIERU	nie	áno	áno
SHOWROOM	áno	nie	áno
E-SHOP	áno	nie	áno

5.3 Postavenie a podiel na trhu

Odhad podielu konkurentov na košickom trhu kancelárskeho nábytku:

KONKURENT	ODHADOVANÝ PODIEL
MÖBELIX	19 %
JYSK	21 %
SCONTO	15 %
STOLÁRSTVO HOBEL	5 %
STOLÁRSTVO CÉDER	3 %
OSTATNÍ PREDAJCOVIA A STOLÁRSTVA	37 %

Veľké reťazce ovládajú väčšinu trhu práve vďaka nízkym cenám. Stolárstva majú menší podiel, ale držia si svoje silné postavenie kvôli návrhom na mieru a pre ich kvalitu. Kanclood, s.r.o. očakáva v prvom roku podiel 1 až 2 %.

6 Organizačná štruktúra a manažment

Jedinou spoločníčkou spoločnosti Kanclood, s.r.o. so 100 % podielom je Natália Sciranková, ktorá je zároveň konateľkou a koná v mene spoločnosti samostatne. Spoločníčka riadi celú firmu, komunikuje s dodávateľmi a zákazníkmi, pripravuje návrhy nábytku na mieru a zodpovedá za financie.

6.1 Zamestnanci

Spoločnosť bude mať v prvom roku 2 zamestnancov.

POZÍCIA	POČET	NÁPLŇ PRÁCE
PREDAVAČ V SHOWROOME	1	predaj a poradenstvo zákazníkom
SKLADNÍK A PRÍPRAVA NÁBYTKU, MONTÁŽ	1	príjem tovaru, sklad, kontrola a drobné úpravy nábytku, montáž u zákazníka

Účtovníctvo bude firme zabezpečovať externá účtovníčka a dopravu nábytku externá prepravná spoločnosť.

S rastom tržieb bude firma postupne prijímať ďalších zamestnancov:

POZÍCIA	POČET	NÁPLŇ PRÁCE
PREDAVAČ V SHOWROOME	1	predavač v showroome (striedanie smien)
MONTÁŽ	2	doprava nábytku k zákazníkovi a jeho montáž
SPRÁVCA E-SHOPU A MARKETINGU	1	objednávky z e-shopu, web, sociálne siete
ADMINISTRATÍVNY PRACOVNÍK	1	faktúry, objednávky, administratíva

7 Časový harmonogram

Časový harmonogram predstavuje plán krokov, ktoré spoločnosť Kanclood, s.r.o. potrebuje vykonať od svojho založenia až po dosiahnutie dlhodobých cieľov.

Počas prvých mesiacov je potrebné venovať svoju pozornosť práve na výber a prípravu priestorov, taktiež výber dodávateľov a spustenie samotného e-shopu. Nasledujúce mesiace sa spoločnosť zameria na oslovovanie viacerých zákazníkov.

OBDOBIE	ČINNOSŤ / CIEĽ
SEPTEMBER 2026	založenie spoločnosti, potrebná legislatíva
OKTÓBER – NOVEMBER 2026	prenájom a úprava priestorov na Kancelárskej 18, uzatvorenie zmlúv s dodávateľmi nábytku a prepravnou spoločnosťou
DECEMBER 2026	vybavenie showroomu, spustenie webovej stránky a e-shopu
2027	získanie 30 firemných zákazníkov, dosiahnutie obratu 60 000 €, budovanie povedomia o značke v Košiciach, nábor zamestnancov
2028	možnosť navrhnúť si nábytok priamo na e-shope, rozšírenie predaja po celom Slovensku, nábor zamestnancov
2029	rozšírenie sortimentu o doplnky a ďalší kancelársky nábytok, podiel na trhu 3 až 5 %
2030	otvorenie showroomov v Bratislave a Banskej Bystrici, získanie zákazníkov zo zahraničia

8 Rizikové faktory - SWOT analýza

Ako každá nová firma, aj Kanclood, s.r.o. sa môže stretnúť s viacerými rizikami na trhu. S prvým rizikom, s ktorým sa môže firma stretnúť je finančné riziko. V tomto prípade môže dôjsť k tomu, že plánovaný predaj nebude tak vysoký a peniaze nebudú stačiť na krytie nákladov. Ďalším problémovým faktorom sa môže stať aj lokalita predajne, ktorá sa nachádza na pokojnejšej ulici a nie priamo v centre mesta. Firma preto musí propagovať svoje výrobky na sociálnych sieťach. Pri samotnej montáži tohto kancelárskeho nábytku môže dôjsť k poškodeniu a preto bude mať firma tento tovar poistený. Ako je známe, tak spoločnosť spolupracuje so spoľahlivou prepravnou spoločnosťou, aby sa vyvarovala práve takýmto situáciám.

8.1 Doterajšie väčšie problémy

Kanclood, s.r.o. je nová firma na trhu a jednotlivé činnosti spojené s predajom sa ešte len spúšťajú, preto zatiaľ nie je možné zaznamenať nejaké väčšie problémy. Prvou výzvou pre podnik môže byť nájsť spoľahlivých dodávateľov nábytku.

8.2 SWOT analýza



8.3 Scenár najhoršieho prípadu

Ak by firma v prvom roku nezískala ani polovicu plánovaných zákazníkov, znížila by náklady, neprijímala nových zamestnancov a viac by investovala do propagácie e-shopu.

9 Finančný plán

Finančný plán ukazuje, koľko peňazí firma potrebuje na začiatok, odkiaľ ich získa a ako sa bude dariť jej hospodáreniu v prvých dvoch rokoch.

9.1 Zdroje financovania a počiatočné náklady

Spoločnosť má na bankovom účte vo Virtuálnej banke EKF k dispozícii vyše milióna eur, ktoré použije na nákup tovaru od dodávateľov a na rozbeh podnikania. Firma preto nepotrebuje bankový úver.

POČIATOČNÉ NÁKLADY	SUMA
Vybavenie predajne a showroomu	15 000 €
Prvý tovar do showroomu a skladu	30 000 €
Webová stránka a e-shop	3 000 €
Vybavenie skladu a náradie na montáž	5 000 €
Náklady na založenie spoločnosti	1 000 €
SPOLU	**54 000 €**

Zvyšné peniaze slúžia ako rezerva na nákup ďalšieho tovaru a na krytie nákladov, kým firma nezačne dosahovať zisk.

9.2 Plánované tržby, náklady a výsledok hospodárenia

V prvom roku plánuje firma tržby 60 000 €, najmä z predaja firemným zákazníkom. V ďalších rokoch očakáva rast vďaka novým zákazníkom, odporúčaniam a rozvoju e-shopu.

Spoločnosť počíta s obchodnou maržou 40 %, teda nákup tovaru tvorí 60 % tržieb. Mzdové náklady vychádzajú z hrubej mzdy 1 000 € mesačne, čo je s odvodmi približne 1 350 € na zamestnanca.

	1. ROK	2. ROK
Tržby	60 000 €	150 000 €
Nákup tovaru (60 %)	36 000 €	90 000 €
Hrubá marža (40 %)	24 000 €	60 000 €
Počet zamestnancov	2	3
Mzdy vrátane odvodov	32 400 €	48 600 €
Nájom a energie	12 000 €	12 600 €
Marketing a web	4 500 €	5 500 €
Ostatné náklady (preprava, účtovníctvo, poistenie)	6 000 €	9 000 €
VÝSLEDOK HOSPODÁRENIA	**−30 900 €**	**−15 700 €**

V prvých dvoch rokoch dosiahne firma stratu, pretože si ešte len buduje meno a zákazníkov. Strata sa však v druhom roku výrazne znižuje a s ďalším rastom tržieb očakáva firma zisk v treťom roku podnikania.

9.3 Likvidita

Straty z prvých dvoch rokov (spolu 46 600 €) pokryjú vlastné peniaze na bankovom účte. Firma tak bude mať dostatok prostriedkov na platenie nájmu, miezd a dodávateľov počas celého obdobia rozbehu.