Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

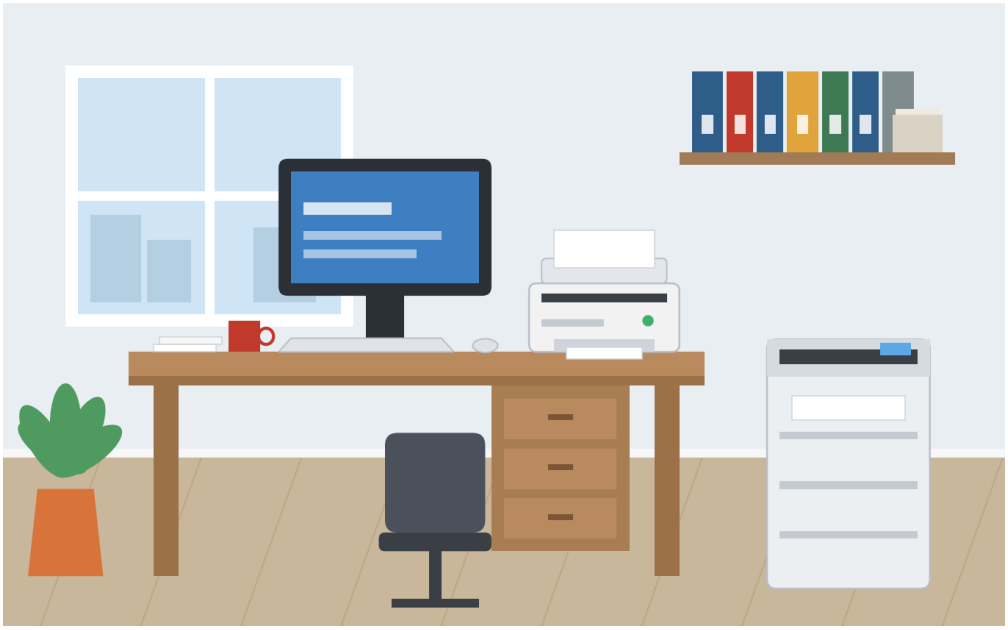
Podnikateľský zámer

Lasvan s.r.o.

Lukáš Lasky

3.r, Financie, bankovníctvo a investovanie

akademický rok 2026/2027



Obchodné meno: Lasvan s.r.o.

Číslo firmy: 32

IČO: 20260032

DIČ: 2026000032

Základné imanie: 5 000 €

Spoločník a konateľ: Lukáš Lasky

Sídlo: Topásová 35, 040 11 Košice

Telefón: 0903931930

E-mail: lukas.lasky@student.tuke.sk

Deň zápisu do obchodného registra: 23. 9. 2026

Oblasť podnikania: kancelárska technika

Obsah

1 Úvodné náležitosti 4
1.1 Stručné zhrnutie 4
1.2 Hárok s faktami 4
2 Popis podniku 5
2.1 História a súčasný stav podniku 5
2.2 Právne náležitosti 6
2.3 Ciele a plány do budúcnosti 6
3 Analýza výrobku 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
6 Analýza konkurencie 10
7 Organizačná štruktúra a manažment 11
7.1 Vlastníci a manažment 11
7.2 Organizačná štruktúra 11
8 Časový harmonogram 12
9 Rizikové faktory – SWOT analýza 13
9.1 Rizikové faktory 13
9.2 Bodové hodnotenie SWOT analýzy 13
9.3 Grafické vyhodnotenie SWOT analýzy 15
10 Finančný plán 16
10.1 Čo potrebujeme na začiatok a odkiaľ to bude 16
10.2 Plán výnosov, nákladov a zisku na roky 2027 – 2029 17

1 Úvodné náležitosti

1.1 Stručné zhrnutie

Lasvan s.r.o. je nová košická firma, ktorá nakupuje a predáva kancelársku techniku – tlačiarne, tonery, kamery a iné príslušenstvo. Do obchodného registra bola zapísaná 23. septembra 2026. Jediným spoločníkom a konateľom je Lukáš Lasky, študent Ekonomickej fakulty na TUKE.

Chceme aby malé a stredné firmy v Košiciach našli všetku kancelársku techniku a materiál na jednom mieste. Tovar nakupujeme od veľkoobchodných distribútorov a následne ho predávame v predajni, cez e-shop alebo priamo firmám ktorým ho aj dovezieme.

Team tvoria štyria ľudia – konateľ, obchodný zástupca, skladník a predavačka. Účtovníctvo nám vykonáva externá firma. Zákazníkov chceme získavať hlavne osobnými návštevami firiem, internetovú stránku alebo sociálne siete.

Rozbeh podnikania vyjde na 30 000 €. To rozdelíme na vklad spoločníka 5 000 € a bankový úver 25 000 €. Na rok 2027 rátame s tržbami 395 000 € a s čistým ziskom okolo 8 100 €.

1.2 Hárok s faktami

Obchodné meno:	Lasvan s.r.o.
Právna forma:	spoločnosť s ručením obmedzeným
Predmet činnosti:	nákup a predaj kancelárskej techniky
Sídlo a predajňa:	Topásová 35, 040 11 Košice
Otvorenie predajne:	1. 12. 2026
Počet zamestnancov:	4
Cieľoví zákazníci:	malé a stredné firmy, školy a úrady v Košiciach
Potrebný kapitál:	30 000 € (vklad 5 000 €, úver 25 000 €)
Plánované tržby 2027:	395 000 €
Plánovaný čistý zisk 2027:	8 097 €

2 Popis podniku

2.1 História a súčasný stav podniku

Nápad na firmu vznikol z myšlienky, že menšie kancelárie často potrebujú tlačiareň, tonery, doplnky atď. Lasvan s.r.o. chce byť hlavným dodávateľom u ktorého firma kúpi všetko potrebné na jednom mieste.

Čím sa zaoberáme:

- predaj tlačiarní, kopírok, kamier a ďalšej kancelárskej techniky
- predaj tonerov, atramentov a ďalšieho spotrebného materiálu
- dovoz tovaru firmám v Košiciach a okolí

Prečo si vybrať práve nás:

- technika aj spotrebný materiál od jednej firmy
- tovar ktorý máme na sklade- dovezieme do 24 hodín
- doprava v rámci Košíc v cene
- každý firemný zákazník má svojho stáleho kontaktného človeka

2.2 Právne náležitosti

Firma má právnu formu spoločnosti s ručením obmedzeným s jedným spoločníkom. Za svoje záväzky ručí spoločnosť celým majetkom-spoločník iba do výšky nesplateného vkladu. Základné imanie 5 000 € je splatené celé-Lukáš Lasky za dlhy firmy osobne neručí.

Oprávnenie podnikať má firma na základe osvedčenia o živnostenskom oprávnení ktoré vydal Okresný úrad Košice- odbor živnostenského podnikania. Všetky predmety podnikania sú voľné živnosti čiže stačí len splniť všeobecné podmienky – vek 18 rokov, spôsobilosť na právne úkony a bezúhonnosť. Firma je zaregistrovaná na daňovom úrade a požiadala aj o registráciu pre DPH lebo väčšina našich zákazníkov sú platitelia DPH.

Údaje z obchodného registra:

Obchodné meno:	Lasvan s.r.o.
Sídlo:	Topásová 35, 040 11 Košice
IČO:	20260032
Deň zápisu:	23. 9. 2026
Právna forma:	spoločnosť s ručením obmedzeným
Základné imanie:	5 000 € (splatené v plnej výške)
Spoločník a konateľ:	Lukáš Lasky

Živnosť zapísaná v osvedčení:

- kúpa tovaru na účely jeho predaja konečnému spotrebiteľovi (maloobchod) alebo iným prevádzkovateľom živnosti (veľkoobchod)

2.3 Ciele a plány do budúcnosti

- **krátkodobé ciele:** v 1. roku sa chceme dostať do povedomia firiem v Košiciach a okolí; do konca roka 2027 získať 60 stálych firemných zákazníkov a dobrými cenami a spoľahlivým dovozom si vybudovať dobré meno
- **dlhodobé ciele:** do roku 2029 by sme chceli mať okolo 120 stálych firemných zákazníkov následne rozšíriť sortiment v predajni aj v e-shope a otvoriť pobočku v Prešove, neskôr aj v ďalších mestách východného Slovenska

3 Analýza výrobku

Predávame techniku overených značiek ktorú nakupujeme od veľkoobchodných distribútorov na Slovensku.

Najväčšiu časť tržieb približne 43 % by mali tvoriť tlačiarne a skenery. Druhou najväčšou skupinou sú tonery a atramentové náplne s podielom okolo 25 %.

Približne 20 % tržieb očakávame z telefónov, fotoaparátov a kamier. Zvyšných 12 % pripadá na príslušenstvo ako sú skartovačky, laminovačky a tlačiarne štítkov.

V predajni a v malom sklade máme najpredávanejšiu techniku a spotrebný materiál. Ostatný tovar objednávame u distribútora podľa potreby zvyčajne do 2 až 3 pracovných dní. Reklamácie prijímame v predajni podľa záručných podmienok výrobcu.

4 Analýza trhu

4.1 Potenciálny trh a jeho charakteristiky

Košice sú druhým najväčším mestom Slovenska a sídli tu množstvo firiem, úradov a škôl. Po kancelárskej technike je stále dopyt a tonery či náplne sa kupujú stále čiže zákazník nekončí jedným nákupom.

Cieľovým trhom sú malé a stredné firmy, živnostníci, školy a úrady v Košiciach a najbližšom okolí. Väčšinou ide o kancelárie s 1 až 100 zamestnancami ktoré nemajú vlastného IT pracovníka a techniku potrebujú hlavne na tlač, administratívu a účtovníctvo. U nás nájdu techniku aj spotrebný materiál na jednom mieste.

4.2 Podiel na trhu

Konkurencia je veľká preto počítame s tým, že v prvých rokoch získame len malú časť košického trhu cca 3 %. Plánované tržby 395 000 € v roku 2027 zodpovedajú cca 60 stálym firemným zákazníkom a bežnému predaju v predajni.

4.3 Trendy a rastový potenciál

Čo sa na trhu mení:

- firmy čoraz viac nakupujú cez internet ale stále dokážu oceniť osobný kontakt a rýchle dodanie
- tlačí sa menej ako dakedy ale bez tlačiarne a kopírky sa nezaobíde žiadna kancelária

Rastový potenciál vidíme hlavne v opakovaných nákupoch spotrebného materiálu ktorý firmy potrebujú stále znova. Tržby plánujeme zvyšovať približne o 10 % ročne.

4.4 Predaj, distribúcia a zisky

Predávať budeme v predajni na Topásovej 35 a tak isto aj cez e-shop na našej webovej stránke. Zákazníkov chceme osloviť letákmi, reklamou na internete a sociálnymi sieťami, pri otvorení predajne ponúkneme zľavu 15 %.

Pri predaji tovaru počítame s maržou okolo 28 % z predajnej ceny zvyšok tvorí nákupná cena od distribútora. V roku 2027 plánujeme čistý zisk približne 8 100 € ktorý by mal v ďalších rokoch rásť.

5 Analýza spotrebiteľa

Väčšinu tržieb by mali tvoriť firmy a menšiu časť bežní ľudia ktorí prídu do predajne.

Skupina	Kto to je	Čo potrebujú
Malé firmy a živnostníci	účtovníci, advokáti, realitné kancelárie (1 – 20 zamestnancov)	spoľahlivú tlačiareň, tonery, rýchle dodanie
Stredné firmy	firmy s 20 – 100 zamestnancami	viac zariadení naraz, množstevnú zľavu
Školy a úrady	základné a stredné školy, obecné úrady	nízku cenu, nákup na faktúru
Domácnosti a študenti	ľudia pracujúci z domu, študenti	tlačiareň, tonery v predajni

O nákupe vo firme zvyčajne rozhoduje majiteľ alebo office manažér vo veku 25 až 55 rokov. Takýto človek nemá čas porovnávať ponuky v desiatich obchodoch – chce jedného dodávateľa ktorému zavolá a od ktorého všetko potrebné vie kúpiť.

6 Analýza konkurencie

Kancelársku techniku v Košiciach predáva veľa obchodov. Najdôležitejších konkurentov sme rozdelili do štyroch skupín:

Najsilnejšou konkurenciou sú internetové obchody napr. Alza.sk. Majú nízke ceny, veľký výber a tovar doručia rýchlo. Chýba však poradenstvo pri výbere a prístup je neosobný.

Menšie košické predajne kancelárskej techniky majú skúsenosti a stálych zákazníkov. Ich sortiment je však často úzky a ceny zvyknú byť vysoké.

Papiernictvá predávajú spotrebný materiál a papier za dobré ceny ale techniku nepredávajú.

Lacnejší ako veľké e-shopy nebudeme. Našou výhodou je dovoz priamo do kancelárie pri väčšom odbere a jeden človek ktorý zákazníka pozná a vie akú techniku používa.

Presné podiely konkurentov na košickom trhu nie sú dostupné preto uvádzame vlastný hrubý odhad: internetové obchody okolo 45 %; elektro reťazce okolo 25 %; menšie košické predajne okolo 20 % a papiernictvá okolo 7 %. Lasvan s.r.o. chce v prvých rokoch získať cca 3 % trhu.

7 Organizačná štruktúra a manažment

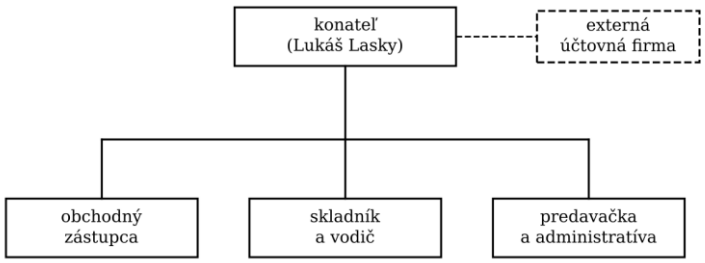
7.1 Vlastníci a manažment

Firmu vlastní na 100 % a zároveň ju vedie Lukáš Lasky. Študuje odbor Financie, bankovníctvo a investovanie na Ekonomickej fakulte TUKE a skúsenosti s predajom a administratívou získal v predchádzajúcich zamestnaniach. Stará sa o financie, nákup od dodávateľov a najväčších zákazníkov.

Pozícia	Meno	Vzdelanie a prax	Hrubá mzda 2027
Konateľ	Lukáš Lasky	EkF TUKE, prax v predaji a administratíve	1 100 €
Obchodný zástupca	Peter Novák	obchodná akadémia, 5 rokov predaja IT techniky	1 150 €
Skladník a vodič	Martin Kováč	SOŠ, 6 rokov praxe v sklade a rozvoze tovaru	1 000 €
Predavačka a administratíva	Jana Horváthová	obchodná akadémia, prax v predajni	1 100 €

Účtovníctvo a mzdy spracúva externá účtovná firma. Predajňa aj sklad sú v prenajatých priestoroch v sídle firmy na Topásovej 35.

7.2 Organizačná štruktúra



8 Časový harmonogram

Najdôležitejšie kroky od založenia firmy po expanziu do Prešova sme rozdelili na prípravu v roku 2026 a ciele na ďalšie roky.

V septembri 2026 sme spísali zakladateľskú listinu, splatili základné imanie, firmu zapísali do obchodného registra (23. 9. 2026) a ohlásili živnosti. V októbri nasleduje podpis nájomnej zmluvy na predajňu, žiadosť o bankový úver 25 000 € a registrácia pre DPH.

V novembri zariadime predajňu, kúpime auto, uzavrieme zmluvy s dodávateľmi, prijmeme zamestnancov a spustíme web s e-shopom. Predajňu otvoríme 1. 12. 2026 a k otvoreniu pripravíme letáky a zľavu 15 %.

V roku 2027 chceme získať 60 stálych firemných zákazníkov. V roku 2028 sa zameriame na stále dodávky pre školy a väčšie firmy a rozšírime sortiment e-shopu. Do roku 2029 by sme chceli mať 120 stálych firemných zákazníkov a pripravovať otvorenie pobočky v Prešove.

9 Rizikové faktory – SWOT analýza

Vo SWOT analýze sme posúdili silné a slabé stránky firmy.

9.1 Rizikové faktory

- **malý predaj na začiatku:** firmu ešte nikto nepozná
- **lacnejšia konkurencia e-shopov**
- **problémy s dodávateľom:** prípadná spolupráca aspoň s dvoma distribútormi
- **splácanie úveru:** na prvé mesiace máme rezervu a splátky kryjeme zo zisku a z odpisov

Najhorší scenár: ak by tržby v roku 2027 boli o 10 % nižšie ako plánujeme firma by skončila zhruba na nule so stratou asi 800 €. V takomto prípade by sme znížili mzdu konateľa, obmedzili reklamu a odložili otvorenie pobočky v Prešove.

9.2 Bodové hodnotenie SWOT analýzy

Každý faktor sme ohodnotili od 1 do 5 bodov podľa toho, aký veľký vplyv má na firmu (5 = najväčší).

Silné stránky (strengths):

• široký sortiment techniky aj materiálu na jednom mieste	4
• rýchle dodanie tovaru do 24 hodín	5
• osobný prístup k firemným zákazníkom	4
• zľavy pre stálych firemných zákazníkov	4
• poloha predajne	3
spolu	**20**
priemer (20 : 5)	**4,0**

Slabé stránky (weaknesses):

• nová firma ktorú zákazníci ešte nepoznajú	4
• malý počiatočný kapitál a splácanie úveru	4
• konateľ má zatiaľ málo skúseností s vedením firmy	3
• závislosť od dodávateľov	3
spolu	**14**
priemer (14 : 4)	**3,5**

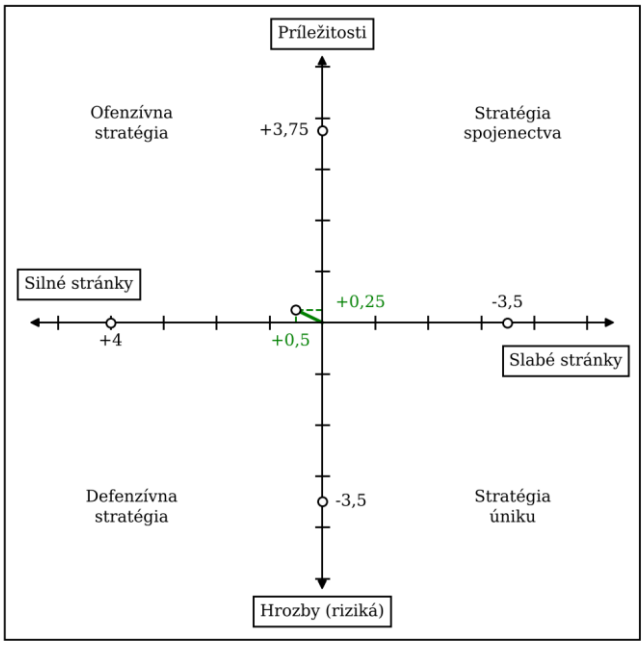
Príležitosti (opportunities):

• veľa firiem, úradov a škôl v Košiciach		4
• tonery a náplne firmy kupujú stále znova		4
• práca z domu a digitalizácia zvyšujú dopyt po technike		4
• možnosť rozšírenia do Prešova		3
	spolu	**15**
	priemer (15 : 4)	**3,75**

Hrozby (threats):

• silná konkurencia internetových obchodov		5
• firmy tlačia menej (bezpapierová kancelária)		3
• rast cien od dodávateľov		3
• vyšší nájom za predajňu		3
	spolu	**14**
	priemer (14 : 4)	**3,5**

9.3 Grafické vyhodnotenie SWOT analýzy



Výsledný bod leží v časti silných stránok a príležitostí. To zodpovedá ofenzívnej stratégii (SO). Firma by mala naplno využiť rýchly dovoz, osobný prístup a široký sortiment aby sa uchytila na trhu. Stále nesmieme podceniť konkurenciu e-shopov a musíme sa čo najskôr dostať do povedomia potencionálnych zákazníkov.

10 Finančný plán

Rok 2026 je pre firmu prípravný – zakladáme ju a predajňu otvárame až v decembri. Plán preto začína prvým celým rokom 2027 a pokračuje do roku 2029. Všetky sumy sú uvedené bez DPH.

10.1 Čo potrebujeme na začiatok a odkiaľ to bude

Počiatočné náklady	**Suma**
Vybavenie predajne a kancelárie (počítače, regále, pokladnica)	8 000 €
Dodávkové auto (jazdené)	10 000 €
Prvé zásoby tovaru	6 000 €
Zábezpeka za nájom (2 mesiace)	1 800 €
Webová stránka a e-shop	1 500 €
Reklama pri otvorení predajne	1 000 €
Poplatky spojené so založením firmy	400 €
Rezerva na prvé mesiace prevádzky	1 300 €
Spolu	**30 000 €**

Zdroj financovania	**Suma**
Základné imanie – vklad spoločníka	5 000 €
Bankový úver na 5 rokov	25 000 €
Spolu	**30 000 €**

10.2 Plán výnosov, nákladov a zisku na roky 2027 – 2029

Položka	2027	2028	2029
Tržby z predaja tovaru	395 000 €	435 000 €	478 000 €
Výnosy spolu	**395 000 €**	**435 000 €**	**478 000 €**
Náklady na predaný tovar	284 400 €	313 200 €	344 160 €
Mzdové náklady vrátane odvodov	71 100 €	76 800 €	80 100 €
Nájom a energie	13 200 €	13 500 €	14 000 €
Ostatné služby (účtovníctvo, reklama, telefón, PHM, poistenie)	10 200 €	11 000 €	11 500 €
Odpisy	4 500 €	4 500 €	4 500 €
Úroky z úveru	1 350 €	1 050 €	750 €
Náklady spolu	**384 750 €**	**420 050 €**	**455 010 €**
Výsledok hospodárenia pred zdanením	10 250 €	14 950 €	22 990 €
Daň z príjmov (21 %)	2 153 €	3 140 €	4 828 €
Čistý zisk	**8 097 €**	**11 810 €**	**18 162 €**

Pri výpočte sme počítali s tým, že tovar nakupujeme asi o 28 % lacnejšie ako ho predávame. K mzdám sme pripočítali odvody ktoré platí zamestnávateľ a daň z príjmov je 21 %. Úver 25 000 € splácame 5 rokov.

V prvom roku bude zisk nízky lebo si ešte len hľadáme zákazníkov. Tržby by mali rásť asi o 10 % ročne.