Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

Podnikateľský plán

SIMGAL Office s. r. o.

Simona Galdunová

3 ročník, Ekf, FBI

2026/2027



Názov firmy: SIMGAL Office s. r. o.

Adresa firmy: Tomášikova 20

040 01 Košice

Číslo firmy: 47

Oblasť podnikania: Kancelársky nábytok

IČO: 20260047

DIČ: 2026000047

ZI: 5 000€

Majiteľ firmy: Simona Galdunová

E-mail: simona.galdunova@student.tuke.sk

Obsah

1. Úvodné náležitosti 5
2. Popis podniku 6
2.1 História podniku 6
2.2 Súčasnosť podniku 6
2.3 Ciele a plány do budúcna 6
3. Analýza výrobku a služby 7
3.1 Popis výrobkov a služieb 7
3.2 Popis priestorov a zariadení 7
3.3 Spoľahlivosť výrobku 7
4. Analýza trhu 8
4.1 Potencionálny trh a jeho charakteristiky 8
4.2 Podiel na trhu 8
4.3 Trendy a rastový potenciál 8
4.4 Predaj, distribúcia a zisky 9
5. Analýza spotrebiteľa 10
5.1 Cieľová skupina 10
6. Analýza konkurencie 11
6.1 Profil konkurentov 11
7. Marketingový plán a stratégia 12
7.1 Ciele preniknutia na trh 12
7.2 Ceny a balenie 12
7.3 Predaj a distribúcia 12
7.4 Servisná a garančná politika 12
8. Organizačná štruktúra a manažment 13
8. 1 Vlastníctvo podniku 13
8.2 Organizačná štruktúra 13
9. Časový harmonogram 14
10. Rizikové faktory – SWOT analýza 15
10.1 Rizikové faktory 15
10.2 SWOT Analýza spoločnosti SIMGAL Office s. r. o. 16
11. Finančný plán 17

11.1 Počiatočné investície 17
11.2 Očakávané ročné náklady 17
11.3 Očakávané ročné príjmy..... 17

1. Úvodné náležitosti

Firma SIMGAL Office s. r. o. vznikla 24. septembra 2026 v Košiciach. Zakladateľom a výhradným vlastníkom spoločnosti je podnikateľka Simona Galdunová, absolventka Ekonomickej fakulty Technickej univerzity v Košiciach. Firma zamestnáva 10 pracovníkov: zástupca riaditeľa, sekretárka, účtovník, 2 predavačky, dizajnér, 2 montážni technici, logistický manažér a IT technik.

Marketingová stratégia firmy je zabezpečená predovšetkým prostredníctvom letákov. Kľúčovým nástrojom je aj moderný e-shop a online prehliadač sortimentu, na ktorom si klienti môžu pohodlne prezrieť kompletnú ponuku. Na zviditeľnenie značky využíva majiteľka aj billboardovú kampaň v blízkosti košických biznis centier.

Spoločnosť dodáva kancelársky nábytok a kompletné vybavenie pre pracoviská v meste Košice a v celom východoslovenskom regióne. Sídlo firmy sa nachádza na lukratívnej adrese v centre mesta s veľkým kamenným showroomom, ktorý slúži ako doplnkový priestor k online e-shopu.

V košickom regióne pôsobí niekoľko predajcov nábytku. Hlavnou konkurenčnou výhodou podniku je prehľadný e-shop s možnosťou bezplatnej 3D vizualizácie kancelárie na mieru a expresné doručenie s montážou do 48 hodín.

2. Popis podniku

2.1 História podniku

Spoločnosť SIMGAL Office s. r. o. bola založená 24. septembra 2026 v Košiciach. Zakladateľkou a majiteľkou firmy je Simona Galdunová, absolventka Ekonomickej fakulty Technickej univerzity v Košiciach.

Vzťah k tomuto odvetviu má hlboké korene – Simona pochádza z rodiny s dlhoročnou tradíciou v oblasti dizajnu a výroby nábytku. Kľúčovým impulzom pre založenie vlastného podniku bolo jej vysokoškolské štúdium, počas ktorého sa špecializovala na inovačné riešenia v oblasti interiérového dizajnu. Firma vznikla za účelom ponúknuť na slovenskom trhu cenovo dostupný, ergonomický, moderný a funkčný kancelársky nábytok.

Tento poznatok ju motivoval pretaviť rodinné skúsenosti a teoretické vedomosti do reálneho podnikania. Vznikla tak dynamická firma s poslaním transformovať pracovné prostredie slovenských firiem.

2.2 Súčasnosť podniku

V súčasnosti je SIMGAL Office s. r. o. rozvíjajúca sa firma s 10 stálymi pracovníkmi, ktorá pevne zakotvila na trhu na východnom Slovensku. Prostredníctvom e-shopu rýchlo expanduje do celého kraja aj susedných regiónov.

Kancelária a moderný showroom spoločnosti sídli na Tomášikovej ulici 20 v Košiciach, kde sú zákazníci môžu osobne prezrieť a otestovať kúsky z aktuálnych kolekcií. Sortiment sa špecializuje najmä na zostavy nábytku, odhlučnené akustické boxy, pracovné stoly a ergonomické stoličky. Popri predaji firma zabezpečuje bezplatnú 3D vizualizáciu priestorov, rýchlu dopravu vlastnou flotilou a profesionálnu montáž priamo na mieste. Medzi prednosti firmy patrí široký sortiment moderného a kvalitného nábytku. Zákazníci taktiež oceňujú vysokú spoľahlivosť a rýchle doručenie objednávok.

2.3 Ciele a plány do budúcna

Hlavným cieľom firmy je posilniť svoju pozíciu na slovenskom trhu a expandovať do susedných krajín, ako sú Poľsko a Česká republika. V rámci svojej stratégie plánuje rozšíriť svoju ponuku o ekologický nábytok z udržateľných materiálov a smart produkty, ako sú inteligentné stoly s integrovaným bezdrôtovým nabíjaním.

3. Analýza výrobku a služby

Firma SIMGAL Office s. r. o. sa špecializuje na predaj a komplexnú montáž v oblasti kancelárskeho nábytku, pričom sa zameriava na prispôsobenie potrebám klientov. Naše produkty zahŕňajú širokú škálu kancelárskeho nábytku, ktorý je navrhnutý tak, aby podporoval efektivitu a pohodlie pri práci.

3.1 Popis výrobkov a služieb

Spoločnosť stavala svoju ponuku na komplexných prvkoch pre moderné pracoviská, kde kľúčové kategórie tvoria:

- **Ergonomické kancelárske stoličky –** výškovo nastaviteľné stoličky s bedrovou opierkou navrhnuté s ohľadom na zdravie chrbtice a pohodlné používanie.
- **Výškovo nastaviteľné stoly –** moderné stoly s elektrickým či mechanickým zdvihom, ktoré umožňujú jednoduché striedanie sedenia a stávania počas dňa.
- **Úložné systémy –** skrine na šanóny, dizajnové regály a knižnice.
- **Akustické riešenia –** voľne stojace paravány, stolové clony, akustické búdky
- **Doplnkový nábytok –** zasadacie stoly, konferenčné stoličky

Predaj nábytku dopĺňa komplexný servis:

- **3D vizualizácia pre priestorové plánovanie –** architektonická vizualizácie interiéru pred nákupom
- **Doprava a montáž –** dovoz vlastnými vozidlami a kompletizácia nábytku priamo na mieste

3.2 Popis priestorov a zariadení

Spoločnosť sídli na Tomášikovej 20 v Košiciach, kde prevádzkuje aj moderný showroom. Tento priestor slúži pre klienta ako ukážka kancelárskeho interiéru, v ktorom si môžu vyskúšať a otestovať jednotlivé produkty. Náš showroom disponuje s najmodernejšími vzorkami zo sortimentu.

3.3 Spoľahlivosť výrobku

Výrobky našej značky podliehajú prísnemu výberu s dôrazom na kvalitu, dlhú životnosť a dôkladné spracovanie. Každá kus nábytku pred zaradením do predaja podstupuje testy bezpečnosti a mechanickej odolnosti. Kvalitu našich výrobkov potvrdzujeme záručnou dobou a kompletným servisom vrátane dodávky náhradných dielov.

4. Analýza trhu

4.1 Potencionálny trh a jeho charakteristiky

Potencionálny trh pre spoločnosť SIMGAL Office s. r. o. tvoria primárne dve hlavné zákaznícke kategórie: firemná klientela a náročnejší koncový spotrebitelia. Hlavným segmentom v oblasti firemnej klientely sú malé, stredné aj veľké podniky, administratívne centrá, architektonické štúdia, štátne inštitúcie. V segmente koncových spotrebiteľov ide najmä o ľudí pracujúcich v režime home office, manažérov, ktorí požadujú vysoko funkčný nábytok do svojich domácich pracovní. V súčasnosti trh kancelárskeho nábytku zaznamenáva stabilný rast, podporovaný rozvojom podnikania, ktoré zvyšujú pohodlie zamestnancov a podporujú ich produktivitu.

4.2 Podiel na trhu

Spoločnosť vstupuje na trh kancelárskeho nábytku ako zákaznícky orientovaný subjekt. Na lokálnej úrovni v meste Košice a priľahlom regióne si kladením dôrazu na polohu showroomu na Tomášikovej ulici 20, neustále aktualizáciu dizajnových noviniek a bezplatné poskytovanie 3D vizualizácie kladie za cieľ v prvom roku pôsobenia získať odhadovaných 3 % až 5 % podielu na lokálnom trhu s komerčným nábytkom.

Na celoslovenskej úrovni a plánovanej expanzie do susedných krajín sa firma zatiaľ nachádza v počiatočnej fáze, kde sa jej trhový podiel pohybuje na úrovni do 1 %.

Strategickým cieľom pre nasledujúce 3 až 5 rokov je vďaka aktívnemu predaju kancelárskeho nábytku, upevniť pozíciu na Slovensku a postupne navyšovať trhový podiel v cieľových zahraničných regiónoch

4.3 Trendy a rastový potenciál

Trh s kancelárskym nábytkom prechádza výraznou zmenou, ktorú poháňa najmä prechod na hybridný model práce (home office v kombinácii s prácou v kacelárii) a zýšené nároky na pohodlie a ergonómiu. Medzi kľúčové trendy a rastový potenciál, z ktorých bude naša firma profitovať sú:

- **Ergonomický nábytok –** firmy vnímajú kancelársky nábytok ako investíciu do zdravia a produktivity zamestnancov, rastie dopyt po ergonomických stoličkách s bedrovou opierkou a polohovateľných ramenných držiakoch.
- **Udržateľný a ekologický dizajn –** rastie dopyt po prírodných materiáloch a udržateľnú výrobu, klienti preferujú produkty vyrobené z recyklovateľných materiálov.
- **Potenciál 3D vizualizácie –** naša ponuka 3D vizualizácie dáva spoločnosti výrazný trhový potenciál, keďže zákazníkovi pomáha pri zriaďovaní kancelárie.
- **Práca z domu –** z rozvojom flexibilnej práce a home office sa zvyšuje dopyt po nábytku prispôsobenom domácemu prostrediu.

- **Technologické inovácie –** kancelárie sa čoraz viac orientujú na smart technológie; smart nábytok s integrovanou technológiou môže byť atraktívnym produktom do budúcnosti.

4.4 Predaj, distribúcia a zisky

Spoločnosť SIMGAL Office s. r. o. využíva ako svoj primárny predajný kanál kamennú predajňu spojenú so showroomom v centre Košíc. V týchto priestoroch sú vystavené najnovšie dizajnové kúsky kancelárskeho nábytku, ktoré si zákazníci môžu osobnou návštevou prehliadnuť a vyskúšať. Kľúčovým prvkom pri osobnom predaji je ponuka profesionálnych 3D vizualizácií, ktoré klientom pomáhajú presne naplánovať a prispôsobiť priestor pred samotnou kúpou. Fyzickú predajňu dopĺňa moderný e-shop, ktorý zaisťuje pohodlné online objednávanie a doručenie našich výrobkov priamo k zákazníkovi. Predajné kanály sú podporované cieľavedomým online marketingom, vrátane aktívneho spravovania sociálnych sietí a digitálnych reklamných kampaní.

V prvom roku pôsobenia firma očakáva dosiahnutie obratu v rozmedzí 10 000 až 150 000€. V nasledujúcich rokoch predpokladáme s nárastom tržieb o 20 % až 30%. Hlavným hnacím motorom zvyšovania tržieb bude aktualizovanie portfólia o najnovšie trendy a postupné upevňovanie pozície na slovenskom trhu spolu s plánovanou expanziou na zahraničný trh.

5. Analýza spotrebiteľa

5.1 Cieľová skupina

Spoločnosť SIMGAL Office s. r. o. sa zameriava na firemný segment aj segment koncových spotrebiteľov, pričom profil cieľového spotrebiteľa je definovaný nasledujúcimi charakteristikami:

1. **Veľkosť a rozmer:**
   - Malé a stredné podniky: Tvoria jadro zákazníkov. Ide o firmy, ktoré hľadajú moderné, flexibilné, ekologické a cenovo dostupné riešenie.
   - Veľké korporácie a administratívne centrá: Klienti vyžadujú kompletné zariadenie kancelárskych priestorov. Oceňujú najmä možnosť priameho testovanie produktov v showroome a 3D vizualizáciu pre presnú predstavu o usporiadaní nábytku.
   - Individuálny zákazníci: Skupina jednotlivcov, ktorí si zriaďujú vlastné pracovné miesta doma.
2. **Profesia:**
   - Zákazníci zahŕňajú majitelia firiem, konatelia, office manažéri, HR špecialisti, architekti a dizajnéri.
   - Koncovými užívateľmi sú administratívny pracovníci, IT špecialisti, manažéri a kreatívny pracovníci, ktorí strávia hodiny sedením za stolom.
3. **Príjem:**
   - Cieľová skupina sa pohybuje od stredného po vyšší príjem, pričom majitelia a manažéri firiem majú tendenciu investovať do kvalitného nábytku pre zlepšenie pracovného prostredia.
4. **Pohlavie a vek:**
   - Zákazníci sú rôzneho pohlavia a väčšina spotrebiteľov patrí do vekovej kategórie 25-55 rokov, čo je veková kategória s aktívnym pracovným životom.

6. Analýza konkurencie

Trh s kancelárskym nábytkom na Slovensku je vysoko konkurenčný a dominujú mu veľké medzinárodné reťazce so širokou sieťou predajní s dlhoročným a silným zázemím. Naša spoločnosť vstupuje na trh, ktorý nekonkuruje masovým objemom, ale zameriava sa na osobnú konzultáciu, moderný showroom, 3D vizualizáciu a ergonómiu prispôsobenú na mieru.

6.1 Profil konkurentov

Firma	Popis	Podiel na trhu	Silné stránky	Slabé stránky
IKEA	Švédky medzinárodný líder v predaji nábytku pre domácnosti a kancelárie.	25 – 30 %	Silná globálna značka, vysoká dôvera zákazníkov, cenová dostupnosť, široký sortiment.	Obmedzená personalizácia, obmedzené prispôsobenie rozmerov na mieru.
JYSK	Dánsky maloobchodný reťazec, ktorý ponuka dostupný nábytok a doplnky.	10 – 12 %	Nízke ceny a zľavové akcie, dostupný pre bežných zákazníkov a malé domáce kancelárie.	Slabšia ponuka profesionálneho kancelárskeho nábytku a ergonomických riešení, nižšia kvalita výrobkov,
Möbelix	Rakúsky predajca nábytku s celoslovenským pokrytím zameraný na cenovo dostupný nábytok do domácností a kancelárii.	10 – 15 %	Veľká sieť kamenný predajní po celom Slovensku, cenová dostupnosť, letákové kampane, široký sortiment.	Masový produkt bez zamerania na vyššiu ergonómiu a dizajn, minimálna individuálny starostlivosť pre firmy.
SIMGAL Office	Špecializovaný predajca so zameraním na moderné kancelárske trendy, ergonómiu a 3D vizualizáciu.	3 – 5 % (očakávaný lokálny podiel)	Osobný prístup, moderný showroom, 3D vizualizácia priamo pre priestor klienta, flexibilita, ergonomické produkty.	Nová značka na trhu, nižšie rozpočty na propagáciu značky.

7. Marketingový plán a stratégia

Marketingová stratégia spoločnosti SIMGAL Office s. r. o. je predstavená tak, aby zabezpečila úspešný vstup na trh, budovanie povedomia na lokálnom trhu a dosiahnutie plánovaných finančných výsledkov. Stratégia je spojená s moderným showroomom v centre Košíc, s cieľavedomým digitálnym marketingom a expanziou na zahraničný trh.

7.1 Ciele preniknutia na trh

V prvých 12 mesiacoch je naším hlavným cieľom vybudovať povedomie o značke na slovenskom trhu s kancelárskym nábytkom. Našou výhodou je, že ponúkame bezplatné poskytnutie 3D vizualizácie priestoru a pravidelnú obmenu nášho sortimentu v moderne zariadenom showroome. Cieľom je získať odhadovaný 3 – 5 % lokálny podiel na trhu.

Od 2. roku plánujeme aktívne spustiť kampaň zameranú na distribúciu našich produktov na zahraničný trh, prevažne do Česka a Poľska.

7.2 Ceny a balenie

Ceny našich produktov odzrkadľujú vysokú kvalitu materiálov, ergonómie, pohodliu, dizajnu a pridaná hodnota v podobe poradenského servisu. Naša firma ponúka aj zvýhodnené ceny pri nákupe v kombinácii ergonomickej stoličke a výškovo nastaviteľného kancelárskeho stola. Taktiež ponúkame aj cenové zvýhodnenia pri väčších objednávkach. Produkty sú dodávané v ekologických, recyklovateľných obaloch s dôrazom na ochranu výrobkoch.

7.3 Predaj a distribúcia

Náš hlavný predaj je zabezpečený prostredníctvom kamenného showroomu v Košiciach na ulici Tomášikova 20 a zriadeným moderným e-shopom pre online objednávky. Zároveň naši obchodný zástupcovia aktívne oslovujú developerov a firmy, ktoré zriaďujú nové priestory.

Pre slovenských trh zabezpečujeme vlastnú dopravu našich výrobkov a odbornú montáž. Pri expanzii do zahraničných krajín za vyššiu cenu tiež plánujeme dodanie našich produktov vo vlastnej réžii.

7.4 Servisná a garančná politika

Kým štandardná záručná doma je 2 roky, naša firma ponúka na vybrané produkty, ako sú ergonomické stoličky a výškovo nastaviteľné stoly rozšírenú záručnú dobu na 3 až 5 rokov. V oblasti servisu ponúkame dopravu našich produktov na vopred dohodnuté miesto a zároveň aj montáž, ktorú zabezpečujú naši dokonale zaškolení zamestnanci.

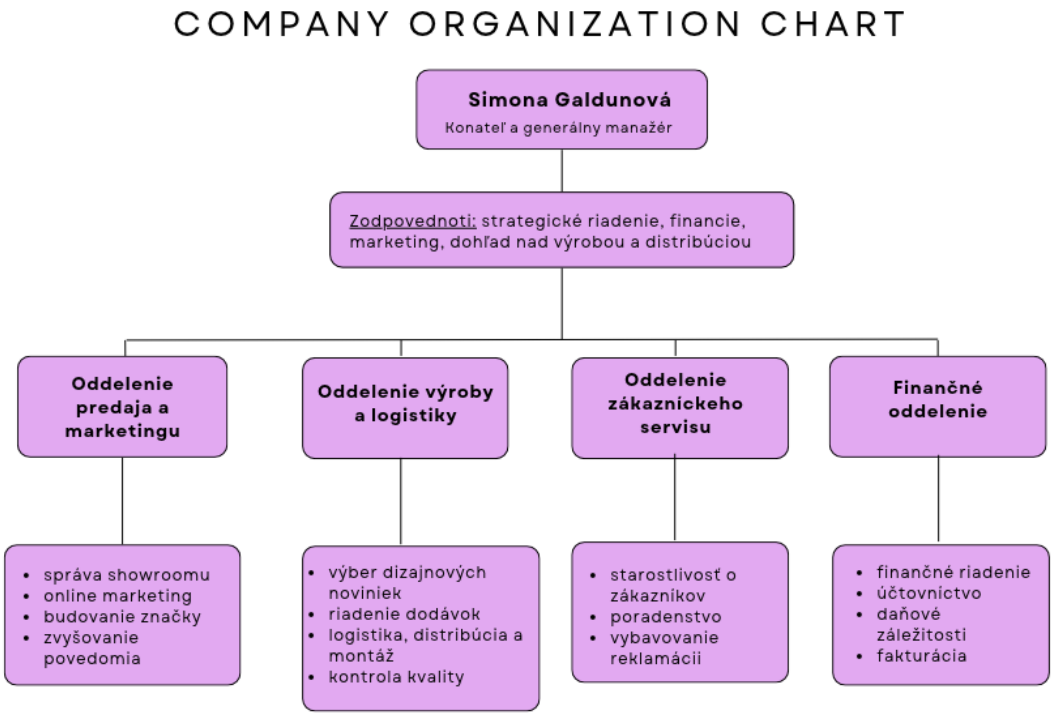
8. Organizačná štruktúra a manažment

8. 1 Vlastníctvo podniku

Majiteľ a zakladateľ: Simona Galdunová (100 % podiel vlastníctva firmy)

- **Vzdelanie:** Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická univerzita, odbor financie, bankovníctvo a investovanie
- **Skúsenosti:** Počas štúdia získala cenné vedomosti v oblasti zakladania a vedenia podniku, marketingu, manažmentu, podnikania a ekonomiky
- **Prínos pre podnik:** Zodpovedá za celkovú stratégiu podniku, obchodné rozhodnutia, vývoj produktov, plánovanú expanziu do susedných krajín a chod kamennej predajne. Chce vytvoriť modernú značku poskytujúcu špičkový kancelársky nábytok.

8.2 Organizačná štruktúra



9. Časový harmonogram

Časový harmonogram spoločnosti predstavuje strategický plán, ktorý stanovuje ciele a kroky, ktoré firma plánuje dosiahnuť v určitom období. Jednotlivé ciele môžeme zatriediť medzi nasledujúce časové obdobia:

1. **Krátkodobé ciele (0 – 12 mesiacov):**
   - Spustenie prevádzky showroomu a predajne na Tomášikovej 20 v Košiciach,
   - Finalizácia produktového portfólia, zavedenie dizajnových noviniek,
   - Spustenie e-shopu, webovej stránky a digitálny marketing,
   - Budovanie zákazníckej základne
   - Poskytovanie bezplatných 3D vizualizácii.
2. **Strednodobé ciele (12 – 36 mesiacov):**
   - Zvýšenie lokálneho podielu na trhu,
   - Spustenie predaja a distribúcie na zahraničný trh,
   - Pravidelné aktualizácie sortimentu podľa najnovších trendov.
3. **Dlhodobé ciele (36+ mesiacov):**
   - Úspešná medzinárodná expanzia a budovanie silnej pozície na trhu,
   - Stať sa uznávaným lídrom na slovenskom trhu v oblasti kancelárskeho nábytku.
   - Potencionálne otvorenie showroomov v zahraničí.

10. Rizikové faktory – SWOT analýza

10.1 Rizikové faktory

Podnikanie spoločnosti SIMGAL Office s. r. o. čelí v oblasti predaja kancelárskeho nábytku, prevádzkovania showroomu a e-shopu, plánovanej expanzii na zahraničný trh určitým rizikám, ktoré je potrebné monitorovať a eliminovať.

1. **Ekonomické riziká:**
   - Makroekonomické zmeny ako sú recesia a inflácia môžu dočasne znížiť kúpnu silu firiem a investície do nových kancelárskych priestorov.
   - Pokles dopytu po klasickom vybavení kancelárie v dôsledku nárastu práce na diaľku (home office).
2. **Konkurenčné riziko:**
   - Silná konkurencia od veľkých medzinárodných reťazcov s obrovskými marketingovými rozpočtami.
3. **Prevádzkové riziká:**
   - Možné problémy s dodávateľmi, výpadkami dodania materiálu alebo oneskorenie dodávky zo strany dodávateľom.
   - Nutnosť prísnej kontroly kvality a materiálu pri montáži.
   - Kontrola a zabezpečenie funkčnosti 3D vizualizácie.
4. **Technologické a logistické riziká:**
   - Riziko výpadku IT systémov, e-shopu alebo softvéru na tvorbu 3D vizualizácie.
   - Náročnosť prepravy a logistiky pri cezhraničnej expanzii.
5. **Legislatívne riziká:**
   - Zmeny v daňových alebo obchodných zákonoch na Slovensku, a prípadnej expanzii aj v Česku a Poľsku.
6. **Finančné riziká:**
   - Problémy s cash-flow v počiatočnej fáze podnikania.
7. **Riziká spojené s ľudskými zdrojmi:**
   - Nedostatok kvalifikovaných zamestnancov.

10.2 SWOT Analýza spoločnosti SIMGAL Office s. r. o.



11. Finančný plán

Finančný plán poskytuje prehľad o očakávanom hospodárení finančných zdrojov spoločnosti. Celkový kapitál spoločnosti SIMGAL Office s. r. o. je 200 000€, ktorý pokrýva rozbeh podniku, zabezpečenie showroomu a prvý rok prevádzky.

11.1 Počiatočné investície

Položka	Suma (€)
Vývoj produktov, prototypy a dizajnový výber	20 000€
Nákup úvodného sortimentu a materiálu	40 000€
Vybavenie showroomu a sídla spoločnosti	25 000€
Zriadenie webstránky a e-shopu	10 000€
Marketing a reklama na štart	15 000€
Sklady, logistika a doprava	20 000€
Administratívne náklady	5 000€
Rezerva pre neočakávané výdavky	10 000€
Celkové počiatočné náklady	**145 000€**

11.2 Očakávané ročné náklady

Položka	Suma (€)
Platy zamestnancov	72 000€
Nájom priestorov	15 000€
Marketingové kampane	7 000€
Logistika, doprava a distribúcia	20 000€
Prevádzkové náklady	8 000€
Nákup materiálu a tovaru	30 000€
Administratívne náklady	5 000€
Celkové očakávané ročné náklady	**157 000€**

11.3 Očakávané ročné príjmy

Položka	Suma (€)
Predaj kancelárskeho nábytku	180 000€
Online predaj prostredníctvom e-shopu	50 000€
Celkové očakávané ročné príjmy	**230 000€**