Podnikateľský plán – DunderDesk s.r.o.

Podnikateľský plán pre fiktívnu firmu, na predmete Ekonomické informačné systémy v odbore Hospodárska Informatika v prvom semestri druhého ročníka, Technickej Univerzity v Košiciach.

1. Úvodné náležitosti

- **Obchodné meno:** DunderDesk s.r.o.
- **Sídlo:** Letná 9, Košice 04001
- **Predmet podnikania:** veľkoobchod a maloobchod s kancelárskym nábytkom
- **Jediná spoločníčka a konateľka:** Vivien Orbánová
- **Kontakt:** info@dunderdesk.sk, www.dunderdesk.sk
- **Dátum vypracovania:** október 2026

Stručné zhrnutie

DunderDesk s.r.o. je novozaložená spoločnosť, ktorá sa zameriava na predaj moderného, ergonomického a cenovo dostupného kancelárskeho nábytku pre malé a stredné firmy, startupy, živnostníkov a ľudí pracujúcich z domu. Predaj prebieha cez vlastný e-shop. Súčasťou služby je bezplatné plánovanie kancelárie, doprava a montáž.

Spoločnosť financuje rozbeh z bankového úveru vo výške 100 000 €. Podľa plánu firma dosiahne v prvom roku tržby približne 300 000 € a kladný hospodársky výsledok.

Hárok s faktami

Položka	Údaj
Právna forma	jednoosobová spoločnosť s ručením obmedzeným (s.r.o.)
Základné imanie	5 000 €
Vlastníctvo	100 % jediná spoločníčka a konateľka
Počet zamestnancov v 1. roku	4 (+ konateľka)
Cieľový trh	MSP, startupy, živnostníci, home office
Predaj	e-shop + showroom
Počiatočný kapitál	100 000 €
Plánované tržby v 1. roku	300 000 €
Bod zvratu	približne 8.–9. mesiac činnosti

2. Popis podniku

História a súčasný stav

DunderDesk s.r.o. vzniká ako nová firma. Myšlienka vznikla z pozorovania, že firmy a ľudia pracujúci z domu čoraz viac a majú ťažkosti nájsť na jednom mieste kvalitný, dizajnovo príjemný a cenovo rozumný kancelársky nábytok s dobrým servisom. Veľké nábytkárske reťazce nie sú na kancelárie špecializované a špecializovaní dodávatelia sú často drahí a pomalí.

Vízia, poslanie a ciele

- **Vízia:** byť obľúbenou slovenskou značkou, ktorá robí z pracovného prostredia miesto, kde sa ľudia cítia dobre.
- **Poslanie:** ponúkať kvalitný kancelársky nábytok, plánovanie priestoru a spoľahlivý servis za férové ceny.
- **Krátkodobé ciele (1. rok):** otvoriť e-shop, získať aspoň 250 firemných zákazníkov, dosiahnuť tržby 300 000 €.
- **Strednodobé ciele (2.–3. rok):** zvýšiť tržby na 480 000 €, rozšíriť ponuku o vlastnú značku nábytku, získať 3 % podiel na regionálnom trhu.
- **Dlhodobé ciele:** expanzia do ďalších miest a do Česka, B2B predaj veľkým klientom cez rámcové zmluvy.

Právna forma a vlastníctvo

Spoločnosť DunderDesk s.r.o. je založená ako jednoosobová s.r.o. Jediná spoločníčka je zároveň konateľkou a vlastní 100 % obchodného podielu. Spoločnosť sa zapíše do obchodného registra a zaregistruje ako platca DPH.

3. Analýza výrobku alebo služby

Popis ponuky

DunderDesk ponúka:

1. **Pracovné stoly** – klasické aj výškovo polohovateľné,
2. **Kancelárske stoličky** – ergonomické, manažérske, konferenčné,
3. **Úložné systémy** – skrine, kontajnery, regály,
4. **Zasadacie a konferenčné stoly,**
5. **Recepčné pulty a čakárne,**
6. **Doplnky** – podložky, lampy, akustické panely, monitorové ramená.

Doplnkové služby: bezplatné plánovanie kancelárie (2D/3D návrh), doprava a montáž, zameranie priestoru, firemné balíčky na kľúč, predĺžená záruka a servis.

Priestory a zariadenie

- **Sklad:** prenajatý priestor v Košiciach s rozlohou sklad 170 m², nájom 1 200 € mesačne.
- **Vybavenie:** vzorové zostavy nábytku, regálový systém skladu, paletový vozík, kancelárske vybavenie.

- **Vozidlo:** dodávka na rozvoz a montáž.
- **E-shop:** vlastný web s konfigurátorom, platobná brána, prepojenie so skladom.

Spoľahlivosť výrobkov a vlastnícke vzťahy

Produkty budú mať záruku 24 mesiacov (u vybraných kategórií až 5 rokov). Nakupujeme len od overených dodávateľov s certifikátmi kvality (napr. ISO, FSC). Všetok tovar je vo vlastníctve spoločnosti, prevádzka je prenajatá.

Plány rozvoja

V 2. roku uvedieme vlastnú značku „DunderDesk Basic“ (lacnejšia línia vyrábaná na zákazku v Európe) a službu prenájmu nábytku pre krátkodobé projekty.

SWOT analýza služieb

Silné stránky	komplexná služba (plán + dodávka + montáž), priama spolupráca s výrobcami, 3D návrhy
Slabé stránky	nová značka bez referencií, závislosť od dodávateľov
Príležitosti	vlastná značka, firemné balíčky, prenájom nábytku
Hrozby	oneskorené dodávky, poškodenie tovaru pri preprave

4. Analýza trhu

Cieľový trh a jeho charakteristika

Cieľovým trhom sú malé a stredné podniky, startupy, živnostníci a jednotlivci s home office na Slovensku, v prvej fáze najmä v Bratislavskom a Trnavskom kraji. Na Slovensku pôsobia desaťtisíce aktívnych MSP, z ktorých časť v každom roku zariaďuje alebo obnovuje kancelárie.

Podiel na trhu, trendy a rastový potenciál

Odhadujeme, že v prvom roku získame približne 0,5 % regionálneho trhu a do tretieho roka 3 %. Trh podporuje rast e-commerce, hybridná práca a obnova starších kancelárií. Potenciál rastu vidíme aj v B2B zákazkách a rámcových zmluvách.

Predaj, distribúcia a zisky

Kanál	Podiel tržieb (1. rok)
E-shop	75 %

Kanál	Podiel tržieb (1. rok)
Priame B2B zákazky (ponuky na mieru)	25 %

Priemerná obchodná marža je 38 %. Priemerná hodnota objednávky je približne 650 €.

5. Analýza spotrebiteľa

Profil zákazníkov

Skupina	Charakteristika	Čo hľadajú
Startupy a malé firmy	2–20 zamestnancov, vek zakladateľov 25–40 rokov	rýchlosť, rozumná cena, moderný dizajn
Stredné firmy	20–250 zamestnancov, kancelárski manažéri	väčšie objednávky, zľavy, servis
Živnostníci a freelanceri	vysokoškolské vzdelanie, príjem nadpriemerný	ergonómia, kvalita, estetika
Home office	zamestnanci pracujúci z domu, 25–45 rokov	pohodlie, kompaktné riešenia

Úžitok pre zákazníka

Zákazník ušetrí čas (všetko na jednom mieste), získa odborné poradenstvo a plán kancelárie zadarmo, ergonomický nábytok znižuje zdravotné problémy a zvyšuje produktivitu. Doprava a montáž sú v cene nad 500 €.

SWOT analýza spotrebiteľov

Silné stránky	rastúci počet firiem, opakované nákupy, dôraz na kvalitu
Slabé stránky	citlivosť na ceny, dlhšie rozhodovanie pri veľkých nákupoch
Príležitosti	trend home office, ergonómia, obnova kancelárií
Hrozby	škrtanie firemných rozpočtov, nákup na lacných zahraničných platformách

6. Analýza konkurencie

Profil hlavných konkurentov

Konkurentov sme rozdelili podľa typu (konkurenčné firmy sú pre účely školského projektu fiktívne alebo všeobecne označené):

Typ konkurenta	Príklad	Podiel na trhu (odhad)	Silné stránky	Slabé stránky
Veľké nábytkárske reťazce	všeobecné domáce nábytkárstvo	30 %	široká sieť, známa značka	slabá špecializácia na kancelárie
Špecializovaní predajcovia kancelárskeho nábytku	Habitto s.r.o.	20 %	odbornosť, B2B vzťahy	vyššie ceny
Čisto online obchody	Gobdesk, s.r.o.	15 %	nízke ceny, pohodlie	slabý servis, žiadna montáž
Výrobcovia s vlastným predajom	Tecnoffice, s.r.o.	10 %	kvalita, vlastná výroba	úzky sortiment, dlhé dodacie lehoty
Ostatní malí predajcovia a dovoz	rôzni	25 %	flexibilita	nízka kvalita, nespoľahlivosť

Porovnanie výrobku a služby

DunderDesk sa líši kombináciou špecializácie na kancelárie, bezplatného plánovania priestoru, vlastnej montáže a rýchlych dodacích lehôt (do 7 pracovných dní zo skladu).

SWOT analýza konkurencie

Silné stránky konkurencie	etablované značky, veľké objemy nákupov, nižšie ceny
Slabé stránky konkurencie	slabý servis, zastaralé weby, chýbajúce plánovanie
Príležitosti pre nás	zákazníci nespokojní so servisom, individuálny prístup
Hrozby od konkurencie	cenové vojny, kopírovanie našich služieb

7. Organizačná štruktúra a manažment

Vlastníctvo

Spoločníčka	Obchodný podiel	Vklad
Vivien Orbánová	100 %	100 000 € (z toho základné imanie 5 000 €)

Vedenie spoločnosti

Konateľka a jediná spoločníčka: Bc. Vivien Orbánová, vzdelanie v odbore Hospodárskej Informatiky, vďaka som nadobudla vzdelanie v ekonomického riadenia firmy spolu s technickou správou webu podniku. Tri roky som pracovala s obchode s tovarom so špecializáciou, vďaka čomu som nadobudla zručnosti pri práci s ľuďmi a rôznym typom zákazníkov.

Zodpovedám za stratégiu, financie, nákup, marketing a obchodné vzťahy s kľúčovými zákazníkmi. V prvom roku si nevypláca mzdu, jej príjmom je podiel na zisku.

Zamestnanci (1. rok)

Pozícia	Počet	Náplň práce
Obchodný zástupca / poradca	1	B2B predaj, ponuky
Interiérový dizajnér	1	plánovanie kancelárií
Skladník a vodič	1	sklad, rozvoz
Montér	1	montáž u zákazníkov

Podľa rastu pribudne zákaznícka podpora a ďalší obchodníci. Účtovníctvo a právne služby zabezpečujú externí dodávatelia.

8. Časový harmonogram

Obdobie	Aktivita
November – december 2026	spracovanie plánu, výber dodávateľov
Január 2027	založenie s.r.o., zápis do obchodného registra, registrácia na DPH
Február 2027	prenájom a úprava priestorov, objednanie prvých zásob
Marec 2027	vývoj a testovanie e-shopu, nábor zamestnancov
Apríl 2027	slávnostné otvorenie showroomu a spustenie e-shopu

Obdobie	Aktivita
Máj – december 2027	získavanie B2B zákazníkov, dosiahnutie bodu zvratu
2028	rozšírenie sortimentu, vlastná značka, druhý predajný zástupca
2029	expanzia do ďalšieho mesta alebo do Česka

9. Rizikové faktory – SWOT analýza podniku

SWOT analýza

Silné stránky (S)	komplexná služba, moderný e-shop, flexibilita, priame vzťahy s dodávateľmi, silný vlastný kapitál bez dlhu
Slabé stránky (W)	nová značka, závislosť od jednej osoby vo vedení, závislosť od dodávateľov, menší sklad
Príležitosti (O)	rast hybridnej práce, nové firmy a startupy, vlastná značka, B2B zmluvy, ekologické trendy
Hrozby (T)	ekonomický pokles, rast cien surovín, konkurencia veľkých reťazcov, výpadky dodávok

Rizikové faktory a opatrenia

Riziko	Pravdepodobnosť	Dopad	Opatrenie
Nižší dopyt, než sa predpokladá	stredná	vysoký	silný marketing, flexibilné náklady, finančná rezerva 18 400 €
Oneskorenie alebo výpadok dodávateľa	stredná	stredný	viac dodávateľov, bezpečnostná zásoba
Rast nákupných cien	vysoká	stredný	pravidelná úprava cien, dlhodobé zmluvy
Poškodenie tovaru pri preprave	nízka	nízky	poistenie, kvalitné balenie
Nezaplatené faktúry od firiem	stredná	stredný	zálohové faktúry, overovanie bonity

Riziko	Pravdepodobnosť	Dopad	Opatrenie
Výpadok konateľky (choroba)	nízka	vysoký	poistenie, zastupovanie externým manažérom, zdokumentované procesy

Scenár najhoršieho prípadu: tržby klesnú o 30 % oproti plánu (na 210 000 €). Firma by v prvom roku skončila so stratou približne 15 000 €, ktorú pokryje finančná rezerva, a zníži marketingové výdavky a nákupy zásob.

10. Finančný plán

Počiatočná investícia a zdroje financovania

Firma sa financuje výlučne z vlastných zdrojov jedinej spoločníčky vo výške 100 000 €. Z toho 5 000 € tvorí základné imanie a 95 000 € sa vkladá do spoločnosti ako ďalší vklad spoločníka. Bankový úver nepotrebuje.

Položka	Suma (€)
Počiatočné zásoby tovaru	40 000
Vybavenie skladu	12 000
Vývoj e-shopu	6 000
Úvodný marketing	8 000
Kaucia za prenájom	3 600
Dodávka (ojazdená)	12 000
Finančná rezerva	18 400
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 nakúpený tovar	186 000	241 800	297 600
Hrubá marža (38 %)	**114 000**	**148 200**	**182 400**
Mzdy zamestnancov vrátane odvodov	48 000	54 000	60 000

Položka	1. rok	2. rok	3. rok
Nájom	14 400	14 400	14 400
Marketing	12 000	14 000	16 000
Doprava a logistika	8 000	10 000	12 000
Energie a služby	4 800	5 000	5 200
Účtovníctvo, poistenie, ostatné	4 200	5 000	6 000
Odpisy	3 000	3 000	3 000
Prevádzkové náklady spolu	94 400	105 400	116 600
Hospodársky výsledok pred zdanením	**19 600**	**42 800**	**65 800**
Daň z príjmov (15 %)	2 940	6 420	9 870
Čistý zisk	**16 660**	**36 380**	**55 930**

Čísla sú orientačné a zjednodušené pre účely školského projektu.

Bod zvratu

Fixné náklady predstavujú približne 94 400 € ročne a hrubá marža 38 %. Bod zvratu je teda 94 400 / 0,38 ≈ **248 000 € ročných tržieb**, čo je približne **20 700 € mesačne**. Pri plánovanom raste dosiahne firma bod zvratu približne v 8.–9. mesiaci činnosti.

Plán peňažných tokov a návratnosť

Peňažné toky sú v prvých mesiacoch záporné (nákup zásob, rozbeh), od 6. mesiaca prevažne kladné. Keďže firma nemá úver, nevznikajú jej úrokové náklady ani splátky. Investícia 100 000 € sa vráti približne za 3 roky (čistý zisk + odpisy).

Likvidita a riadenie financií

Firma udržiava minimálnu rezervu 10 000 € na účte, uprednostňuje zálohové platby od nových zákazníkov a platobné podmienky s dodávateľmi na 30 dní.

V Košiciach, dňa 22.10.2016

Dátum: 2026.10.22 12:49:05 +02'00'

.....

Vivien Orbánová

DunderDesk s.r.o.