TECHNICKÁ UNIVERZITA V KOŠICIACH

Ekonomická fakulta

PODNIKATEĽSKÝ PLÁN

COUNTECH s. r. o.

Košice, 2026 **Denys Shatrava**

Obsah

Stručné zhrnutie

Hárok s faktami

1. Popis podniku

2. Analýza trhu

    2.1 Potenciálny trh a jeho charakteristiky

    2.2 Podiel na trhu

    2.3 Trendy a rastový potenciál

    2.4 Predaj, distribúcia a zisky

3. Analýza výrobku alebo služby

4. Analýza spotrebiteľa

5. Analýza konkurencie

    5.1 Profil konkurentov

    5.2 Porovnanie konkurentov

    5.3 Postavenie na trhu

6. Organizačná štruktúra a manažment

7. Časový harmonogram

8. Rizikové faktory – SWOT analýza

9. Finančný plán

    9.1 Zdroje financovania

    9.2 Plánované príjmy a výdavky

    9.3 Likvidita a finančné ciele

Stručné zhrnutie

Spoločnosť COUNTECH s. r. o. je obchodná spoločnosť so sídlom v Košiciach, ktorá sa zaoberá nákupom a predajom výpočtovej techniky a počítačového príslušenstva. Sortiment spoločnosti zahŕňa notebooky, stolové počítače, monitory, klávesnice, myši a ďalšie počítačové príslušenstvo.

Spoločnosť plánuje predávať svoje produkty prostredníctvom vlastného elektronického obchodu. Jej cieľovou skupinou sú jednotlivci, malé a stredné podniky, ktoré potrebujú výpočtovú techniku na osobné alebo pracovné účely. Hlavným cieľom spoločnosti je vybudovať stabilné postavenie na trhu, ponúkať kvalitné produkty za konkurencieschopné ceny a dosahovať dlhodobý zisk.

Základné imanie spoločnosti predstavuje 10 000 €. Financovanie podnikateľskej činnosti bude zabezpečené vlastnými zdrojmi a finančnými prostriedkami dostupnými na virtuálnom bankovom účte. Spoločnosť plánuje postupne rozširovať sortiment, získavať nových zákazníkov a zvyšovať objem predaja.

Hárok s faktami

Údaj	Hodnota
Obchodné meno	COUNTECH s. r. o.
Právna forma	Spoločnosť s ručením obmedzeným
Sídlo	Hlavná 1, 040 01 Košice
Zakladateľ a konateľ	Denys Shatrava
Predmet podnikania	Nákup a predaj výpočtovej techniky a počítačového príslušenstva
Oblasť podnikania	Výpočtová technika
Základné imanie	10 000 €
Rozsah splatenia	10 000 €
Spôsob predaja	Elektronický obchod
Cieľová skupina	Jednotlivci, malé a stredné podniky

1. Popis podniku

Spoločnosť COUNTECH s. r. o. je novozaložená obchodná spoločnosť so sídlom v Košiciach, ktorá sa zameriava na nákup a predaj výpočtovej techniky a počítačového príslušenstva. Spoločnosť bola založená v roku 2026 a jej zakladateľom a konateľom je Denys Shatrava. Základné imanie spoločnosti predstavuje 10 000 € a je splatené v plnej výške.

Keďže ide o novozaložený podnik, spoločnosť zatiaľ nemá dlhú históriu ani stabilné postavenie na trhu. V súčasnosti sa nachádza v počiatočnej fáze podnikania, počas ktorej sa zameriava na vytvorenie vlastného elektronického obchodu, výber vhodného sortimentu a získavanie prvých zákazníkov.

Hlavným cieľom spoločnosti je poskytovať zákazníkom široký výber výpočtovej techniky za konkurencieschopné ceny. Spoločnosť sa plánuje zamerať predovšetkým na jednotlivcov, malé a stredné podniky, ktoré využívajú počítačovú techniku na osobné alebo pracovné účely. Dôležitou súčasťou jej činnosti bude zabezpečenie kvalitných služieb, spoľahlivého vybavovania objednávok a spokojnosti zákazníkov.

Do budúcnosti spoločnosť plánuje postupne rozširovať svoj sortiment, zvyšovať objem predaja a budovať stabilné postavenie na slovenskom trhu. Medzi dlhodobé ciele patrí získavanie nových zákazníkov, vytváranie dlhodobých obchodných vzťahov a dosahovanie kladného hospodárskeho výsledku.

2. Analýza trhu

2.1 Potenciálny trh a jeho charakteristiky

Spoločnosť COUNTECH s. r. o. plánuje pôsobiť na slovenskom trhu s výpočtovou technikou a počítačovým príslušenstvom. Predaj bude realizovaný prostredníctvom elektronického obchodu na celom území Slovenska.

Cieľovou skupinou budú predovšetkým študenti, jednotlivci, domácnosti a malé a stredné podniky. Pri výbere produktov zákazníci zohľadňujú najmä cenu, technické parametre, spoľahlivosť a dostupnosť tovaru. Spoločnosť sa bude snažiť uspokojiť tieto požiadavky vhodným sortimentom a konkurencieschopnými cenami.

2.2 Podiel na trhu

Keďže spoločnosť COUNTECH s. r. o. je novozaloženým podnikom, zatiaľ nemá stabilné postavenie na trhu. V počiatočnom období sa zameria na získavanie zákazníkov a postupné zvyšovanie predaja.

Predpokladaný podiel na slovenskom trhu s výpočtovou technikou bude spočiatku veľmi nízky. Jeho presnejšie stanovenie bude možné po získaní údajov o veľkosti trhu a očakávaných tržbách spoločnosti.

2.3 Trendy a rastový potenciál

Významným trendom je rozvoj elektronického obchodovania. Podľa údajov Eurostatu v roku 2025 približne 78,8 % obyvateľov Slovenska vo veku 16 až 74 rokov nakupovalo tovary alebo služby cez internet.

Rastový potenciál spoločnosti súvisí s digitalizáciou a využívaním výpočtovej techniky pri práci a štúdiu. Spoločnosť plánuje postupne rozširovať sortiment a získavať zákazníkov z rôznych regiónov Slovenska.

2.4 Predaj, distribúcia a zisky

Predaj bude prebiehať prostredníctvom vlastného elektronického obchodu a doručovanie objednávok zabezpečia externé prepravné spoločnosti.

Zisk bude spoločnosť dosahovať z rozdielu medzi tržbami a celkovými nákladmi. V počiatočnom období sa predpokladajú vyššie náklady na rozvoj podnikania. S rastom predaja bude spoločnosť usilovať o dosahovanie kladného hospodárskeho výsledku.

3. Analýza výrobku alebo služby

Spoločnosť COUNTECH s. r. o. sa zaoberá predajom výpočtovej techniky a počítačového príslušenstva. Jej sortiment zahŕňa notebooky, stolové počítače, monitory, klávesnice, myši a ďalšie príslušenstvo. Produkty sú určené pre jednotlivcov, domácnosti a malé a stredné podniky.

Predaj bude prebiehať prostredníctvom vlastného elektronického obchodu bez potreby kamennej predajne. Spoločnosť plánuje nakupovať výrobky od overených dodávateľov, pričom bude klásť dôraz na ich kvalitu, spoľahlivosť a záručné podmienky. Spoločnosť nebude výrobcom ponúkaného tovaru, ale jeho predajcom. Ochranné známky výrobkov zostávajú vlastníctvom príslušných výrobcov.

Do budúcnosti spoločnosť plánuje rozširovať sortiment podľa potrieb zákazníkov a vývoja trhu. Zároveň sa bude zameriavať na zlepšovanie elektronického obchodu, rozšírenie spolupráce s dodávateľmi a zvyšovanie dostupnosti produktov.

4. Analýza spotrebiteľa

Cieľovou skupinou spoločnosti COUNTECH s. r. o. sú predovšetkým študenti, pracujúci jednotlivci, domácnosti a malé a stredné podniky na území Slovenska. Produkty sú určené mužom aj ženám rôznych vekových kategórií, najmä zákazníkom vo veku od 18 do 55 rokov.

Z hľadiska príjmov sa spoločnosť plánuje zamerať na zákazníkov s nízkymi a strednými príjmami, ako aj na podniky, ktoré potrebujú výpočtovú techniku na svoju činnosť. Sortiment bude zahŕňať produkty rôznych cenových kategórií podľa finančných možností zákazníkov.

Ponúkané výrobky umožnia zákazníkom efektívnejšie pracovať, študovať a vykonávať každodenné činnosti. Spoločnosť sa bude snažiť uspokojiť ich potreby prostredníctvom kvalitných produktov, dostupných cien a pohodlného online nakupovania.

5. Analýza konkurencie

5.1 Profil konkurentov

Medzi hlavných konkurentov spoločnosti COUNTECH s. r. o. patria Alza.sk, NAY.sk a Datacomp.sk. Tieto spoločnosti ponúkajú výpočtovú techniku a počítačové príslušenstvo prostredníctvom elektronických obchodov. Alza a NAY patria medzi významných predajcov elektroniky na Slovensku, zatiaľ čo Datacomp sa špecializuje najmä na výpočtovú techniku.

5.2 Porovnanie konkurentov

Spoločnosť Alza.sk má široký sortiment produktov, známu značku a zabezpečuje rýchle doručovanie. Jej nevýhodou môže byť silná orientácia na masový predaj. NAY.sk disponuje rozsiahlou sieťou kamenných predajní a známou značkou, ale menej sa špecializuje na výpočtovú techniku. Datacomp.sk sa zameriava predovšetkým na IT produkty a poskytuje odborné poradenstvo, jeho nevýhodou je však menšia sieť kamenných predajní.

5.3 Postavenie na trhu

Podľa údajov Európskej komisie z roku 2022 dosahovala Alza približne 25–35 % a skupina NAY približne 20–30 % slovenského maloobchodného trhu s elektronikou. Tieto údaje sú historické a nezodpovedajú výlučne trhu s výpočtovou technikou.

Spoločnosť COUNTECH bude ako nový podnik čeliť silnej konkurencii. Jej cieľom bude postupne získavať zákazníkov prostredníctvom konkurencieschopných cien, prehľadného elektronického obchodu a kvalitného zákazníckeho servisu.

6. Organizačná štruktúra a manažment

Spoločnosť COUNTECH s. r. o. má jedného zakladateľa a vlastníka, ktorým je Denys Shatrava. Vlastní 100 % obchodného podielu spoločnosti a zároveň vykonáva funkciu konateľa. Základné imanie spoločnosti predstavuje 10 000 € a je splatené v plnej výške.

Konateľ zodpovedá za riadenie spoločnosti, výber dodávateľov, nákup a predaj tovaru, stanovovanie cien, správu elektronického obchodu a kontrolu finančných výsledkov. V počiatočnej fáze podnikania spoločnosť neplánuje zamestnávať ďalších pracovníkov.

Zakladateľ spoločnosti študuje na Ekonomickej fakulte Technickej univerzity v Košiciach, kde získava vedomosti z oblasti ekonomiky, účtovníctva, financií a manažmentu. Tieto znalosti plánuje využívať pri riadení a rozvoji spoločnosti.

7. Časový harmonogram

Spoločnosť COUNTECH s. r. o. plánuje svoj rozvoj v niekoľkých etapách. V počiatočnom období sa zameria na spustenie elektronického obchodu, výber dodávateľov a získanie prvých zákazníkov. V ďalších rokoch bude jej cieľom rozširovanie sortimentu, zvyšovanie predaja a budovanie stabilného postavenia na trhu.

Obdobie	**Plánované činnosti**
2026	Založenie spoločnosti, vytvorenie e-shopu a nadviazanie spolupráce s dodávateľmi
2027	Získavanie zákazníkov, rozšírenie sortimentu a zvýšenie objemu predaja
2028	Posilnenie postavenia na trhu a zlepšenie zákazníckych služieb
2029	Rozšírenie spolupráce s dodávateľmi a zvyšovanie ziskovosti

Plnenie jednotlivých cieľov bude spoločnosť pravidelne vyhodnocovať na základe dosiahnutých tržieb, nákladov a počtu zákazníkov. Časový harmonogram sa môže upravovať podľa vývoja trhu a finančných možností spoločnosti.

8. Rizikové faktory – SWOT analýza

Spoločnosť COUNTECH s. r. o. môže počas podnikania čeliť viacerým rizikám, najmä silnej konkurencii, nízkemu záujmu zákazníkov, rastúcim nákupným cenám a problémom s dodávkami tovaru. Keďže ide o novozaložený podnik, významným rizikom je aj nedostatok skúseností a nízka známosť značky.

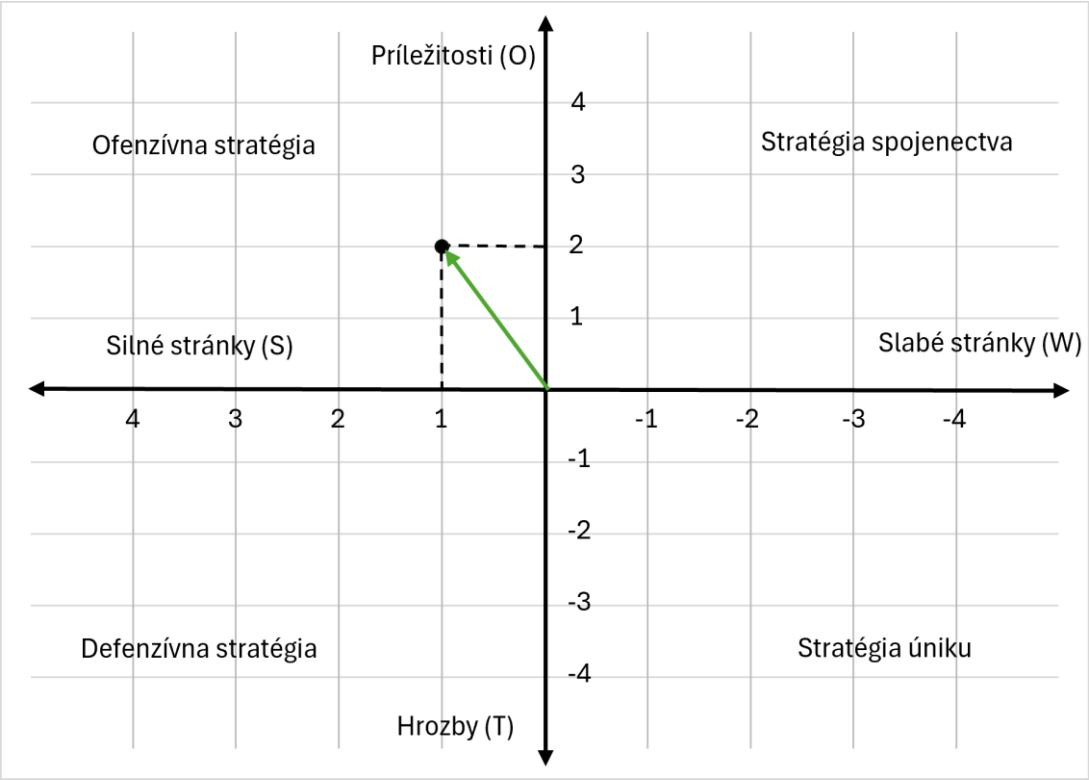
V najhoršom prípade môže pokles predaja viesť k finančným stratám a problémom so splácaním záväzkov. Spoločnosť sa preto bude snažiť minimalizovať riziká kontrolou nákladov, výberom spoľahlivých dodávateľov a prispôsobovaním sortimentu potrebám zákazníkov.

Silné stránky (S)	**Hodnotenie**
Nízke prevádzkové náklady e-shopu	+4
Široký sortiment výpočtovej techniky	+4
Predaj na celom území Slovenska	+3
Spolu S	**+11**

Slabé stránky (W)	**Hodnotenie**
Nízka známosť značky	−5
Nedostatok podnikateľských skúseností	−3
Obmedzené finančné zdroje	−2
Spolu W	**−10**

Príležitosti (O)	**Hodnotenie**
Rozvoj elektronického obchodovania	+5
Rastúci význam digitalizácie	+4
Možnosť rozšírenia sortimentu	+3
Spolu O	**+12**

Hrozby (T)	**Hodnotenie**
Silná konkurencia na trhu	−5
Rast nákupných cien	−3
Problémy s dodávkami tovaru	−2
Spolu T	**−10**



S = 11, W = 10

O = 12, T = 10

X = 1, Y = 2

Na základe výsledkov SWOT analýzy sa spoločnosť COUNTECH s. r. o. nachádza v oblasti ofenzívnej stratégie. Spoločnosť by sa preto mala zamerať na využívanie svojich silných stránok a príležitostí na trhu, najmä na rozširovanie sortimentu a získavanie nových zákazníkov.

9. Finančný plán

Finančný plán spoločnosti COUNTECH s. r. o. je zameraný na efektívne využívanie finančných prostriedkov, zabezpečenie likvidity a dosahovanie kladného hospodárskeho výsledku.

9.1 Zdroje financovania

Základné imanie spoločnosti predstavuje 10 000 €. V rámci podnikateľskej činnosti má spoločnosť k dispozícii 200 000 € na virtuálnom bankovom účte. Tieto prostriedky plánuje využívať predovšetkým na nákup výpočtovej techniky a financovanie obchodných transakcií.

9.2 Plánované príjmy a výdavky

Spoločnosť plánuje uskutočniť minimálne 15 obchodných transakcií, ktoré budú zahŕňať nákup tovaru od dodávateľov a jeho následný predaj zákazníkom.

Hlavným zdrojom príjmov budú tržby z predaja výpočtovej techniky. Najväčšiu časť výdavkov budú predstavovať náklady na obstaranie tovaru. Cieľom spoločnosti bude dosiahnuť kladný rozdiel medzi výnosmi a nákladmi.

9.3 Likvidita a finančné ciele

Spoločnosť bude priebežne kontrolovať stav bankového účtu, evidovať obchodné transakcie a sledovať svoje záväzky. Finančné výsledky budú vyhodnotené na základe uskutočnených nákupov, predajov a dosiahnutého hospodárskeho výsledku.