TECHNICKÁ UNIVERZITA V KOŠICIACH
EKONOMICKÁ FAKULTA



PODNIKATEĽSKÝ PLÁN

Inkster & Faxon, s. r. o.

Predmet: Ekonomické informačné systémy

Vypracoval: Gabriel Juhas
Košice 2026

Obsah

1. Úvodné náležitosti ... 3
Hárok s faktami ... 3
Zhrnutie ... 3
2. Popis podniku (ciele podniku) ... 3
3. Analýza odvetvia ... 4
4. Analýza výrobku alebo služby ... 5
5. Analýza trhu ... 6
6. Analýza spotrebiteľa ... 7
7. Analýza konkurencie ... 7
8. Marketingový plán a stratégia ... 8
8.1 Rozpočet na reklamu a jeho testovanie ... 8
9. Organizačná štruktúra a manažment ... 9
10. Administrácia ... 9
11. Dopad na životné prostredie ... 10
12. Časový harmonogram ... 10
13. Rizikové faktory – SWOT analýza ... 11
Hlavné riziká ... 11
Kvantifikovaná SWOT analýza ... 12
14. Finančný plán ... 13
Predpoklady tržieb a nákladov ... 13
Zdroje financovania a ich použitie ... 14
Plán zisku (výkaz ziskov a strát) ... 14
Plánovaná súvaha k 31. 12 ... 14
Plán cash flow ... 15
Bod zvratu a scenáre ... 15
Zdroje ... 16

Úvodné náležitosti

Hárok s faktami

Obchodné meno	Inkster & Faxon, s. r. o.
Sídlo / IČO	Rumunská 16, 040 01 Košice, IČO: 20260064
Základné imanie	5 000 €
Spoločník a konateľ	Gabriel Juhas, 100 %
Činnosť	predaj prémiovej kancelárskej techniky a spotrebného materiálu firmám
Územie	Košický a Prešovský kraj
Potreba financovania	100 000 € na podnikateľskom účte (základné imanie 5 000 € + vklad spoločníka 95 000 €), bez úveru
Tržby 1. / 4. rok	43 200 € / 310 013 €
Čistý zisk 1. / 4. rok	−32 745 € / 7 768 €

Zhrnutie

Inkster & Faxon dodáva firmám na východnom Slovensku prémiovú kancelársku techniku už nastavenú podľa ich práce a pravidelné dodávky spotrebného materiálu na faktúru. Firma nemá sklad: tovar posiela zákazníkovi priamo distribútor v mene Inkster & Faxon. Od veľkých e-shopov sa neodlišuje cenou, ale širokým sortimentom na jednom mieste a bezplatným nastavením techniky k nákupu. Na trhu s približne 50 800 firmami a objemom 25 mil. € ročne chce do konca roka 2030 získať 382 zákazníkov a tržby 310 000 €. Začína s kapitálom 100 000 € na účte. Prvé dva roky je stratová, lebo zákazníkov získava postupne, od roku 2029 je zisková a na účte má vždy aspoň 49 000 €.

1. Popis podniku (ciele podniku)

Inkster & Faxon, s. r. o. je nová obchodná firma so sídlom v Košiciach, plánovaný vznik 1. 11. 2026. Jediným spoločníkom a konateľom je Gabriel Juhas. Firma nakupuje kancelársku techniku (tlačiarne a multifunkčné zariadenia, skartovačky, príslušenstvo k počítačom, telefóny, projektory a drobnú techniku, bez notebookov a počítačov) a spotrebný materiál od distribútora a predáva ich firmám cez e-shop a osobne. Nemá sklad ani predajňu, tovar posiela zákazníkovi priamo distribútor (dropshipping). Je platiteľom DPH od vzniku, pretože predáva len firmám, ktoré si DPH odpočítajú.

História a súčasný stav: firma je nová. Zakladá sa v roku 2026 a činnosť začína 1. 11. 2026. Ku dňu spracovania plánu má pripravený e-shop a podnikateľský účet so 100 000 €, zatiaľ však nemá zákazníkov ani tržby.

Firma vzniká preto, lebo malé firmy dnes kupujú techniku buď lacno vo veľkých e-shopoch bez poradenstva, alebo drahšie od IT servisných firiem. Inkster & Faxon ponúka ceny blízke e-shopom a k nákupu bezplatné nastavenie na mieru.

Ciele:

- **krátkodobé (2027):** 84 firemných zákazníkov, tržby 43 000 €, rozbeh predaja so stratou krytou kapitálom,
- **strednodobé (2028 – 2029):** rámcové zmluvy na pravidelné dodávky tonerov, prvý ziskový rok 2029,
- **dlhodobé (2030):** tržby nad 300 000 €, pracovník na polovičný úväzok, rozšírenie do Popradu a Michaloviec.

Právna forma a založenie: s.r.o. so základným imaním 5 000 €. Spoločník navyše vkladá do firmy 95 000 €, takže na podnikateľskom účte je na začiatku 100 000 €. Zakladateľská listina vo forme notárskej zápisnice, ohlásenie voľných živností a elektronický návrh na zápis do obchodného registra (súdny poplatok 220 €), podľa pravidiel platných od 17. 8. 2026 (podnikajte.sk).

2. Analýza odvetvia

Firma patrí do odvetvia veľkoobchodu s počítačmi, periférnymi zariadeniami a softvérom (SK NACE 46.51). Na Slovensku má v roku 2026 tržby približne 1,5 mld. € a 167 firiem. V rokoch 2020 – 2025 rástlo len o 1,9 % ročne. Je fragmentované, žiadna firma nemá viac ako 5 % trhu (IBISWorld).

Tovar sa k firmám dostáva cez veľkých distribútorov (napr. AT Computers, ASBIS), ktorí zásobujú predajcov. Najväčším hráčom v predaji je Alza.sk s tržbami 539,4 mil. € v roku 2024, ktorá firmám ponúka nákup bez DPH a faktúru so splatnosťou (Startitup). Trendy: firmy pre slabú dôveru šetria na IT, hybridná práca zvyšuje dopyt po príslušenstve pracoviska a distribútori ponúkajú dropshipping, ktorý znižuje náklady na vstup do odvetvia.

Geografické rozvrstvenie: firmy sú sústredené hlavne v Bratislavskom kraji, kde pôsobí asi tretina všetkých podnikov na Slovensku. Košický kraj patrí s vyše 27 000 podnikmi k najväčším krajom (TASR). Veľkí hráči majú centrály mimo východu (napríklad AT Computers v Ostrave), na východe pôsobia ich pobočky a menšie lokálne IT firmy.

Zisky v odvetví: obchod s technikou má nízku ziskovosť. Najväčší hráč Alza.sk dosiahol v roku 2024 zisk 4,46 mil. € pri tržbách 539,4 mil. €, teda menej ako 1 % z tržieb (Startitup). Malá firma preto nemôže súťažiť cenou.

Záver: odvetvie rastie pomaly a ceny v ňom určujú veľkí hráči. Nová firma obstojí len so zúženou cieľovou skupinou, širokým sortimentom na jednom mieste a bezplatným nastavením, ktoré veľkí hráči neponúkajú.

3. Analýza výrobku alebo služby

Firma predáva vybraný sortiment prémiových značiek, približne 500 produktov v piatich skupinách kancelárskej techniky. Majú rýchly a stabilný softvér, kvalitné súčiastky a dizajn a dajú sa ľahko prispôsobiť používateľovi. Keďže rovnaký tovar predávajú aj e-shopy, zdrojom odlišnosti sú široký sortiment a bezplatné služby k nákupu:

Skupina	Príklady	Marža
Tlač a dokumenty	tlačiarne, multifunkčné zariadenia, kopírky, skenery, skartovačky, laminátory, viazače	15 %
Príslušenstvo k počítačom	monitory, klávesnice, myši, dokovacie stanice,	15 %
Mediálne,zálohové príslušenstvo	webkamery, slúchadlá, úložiská dát	15 %
Komunikácia a prezentácia	telefóny a konferenčné zariadenia, projektory, interaktívne tabule	15 %
Drobná technika	kalkulačky, štítkovače, pokladničné tlačiarne	15 %
Spotrebný materiál	tonery, náplne, valce, papier do tlačiarní; pravidelné dodávky na rámcovú zmluvu	30 %

K nákupu tovaru firma bezplatne ponúka:

- **balík „Kompletné pracovisko“:** výber, zostavenie a nastavenie celej zostavy (monitor, dokovacia stanica, klávesnica, myš, slúchadlá),
- **nastavenie na mieru:** profily a makrá klávesníc a myší, inštalácia tlačiarne do siete, • **pomoc s nastavením aj po predaji.**

Služby nie sú samostatným zdrojom tržieb. Sú dôvodom, prečo firma nakúpi u nás a nie vo veľkom eshope, a ich nákladom je čas konateľa.

Notebooky a počítače firma zámerne nepredáva: majú nízku maržu, rýchlo zastarávajú a s veľkými eshopmi by v nich súťažila len cenou. Zameriava sa na všetko ostatné, čo kancelária potrebuje, takže firma môže nakúpiť celé vybavenie na jednom mieste.

USP: dodáme firme prémiovú techniku už nastavenú podľa jej práce a postaráme sa, aby jej nikdy nešiel toner.

Predávame len nový tovar s 24-mesačnou zárukou výrobcu, reklamácie vybavíme za zákazníka. Firma nemá patenty, vlastní len značku Inkster & Faxon. Sortiment bude postupne rozširovať o ďalšie značky a druhy techniky podľa dopytu zákazníkov.

4. Analýza trhu

Cieľovým trhom sú firmy v Košickom a Prešovskom kraji. Ich ročné výdavky na kancelársku techniku a spotrebný materiál odhadujeme na 25,1 mil. €.

Veľkosť firmy	Počet firiem v regióne	Ročný výdavok na firmu (predpoklad)	Trh
mikro (do 9 zamestnancov), nakupuje polovica	47 571	500 €	11,9 mil. €
malé (10 – 49)	2 763	3 000 €	8,3 mil. €
stredné (50 – 249)	490	10 000 €	4,9 mil. €
Spolu	**50 824**		**25,1 mil. €**

Počty firiem: SBA – Košický kraj, SBA – Prešovský kraj (posledné krajské údaje, rok 2020).

Plánovaný podiel na trhu: tržby 43 000 € v 1. roku predstavujú 0,2 % trhu, 310 000 € v 4. roku 1,2 %. Je to hlboko pod 5 %, ktoré skriptá považujú pre malú firmu za nereálne. Tržby sú odhadnuté zdola: konateľ získa asi 2 malé firmy mesačne a e-shop asi 5 mikrofiriem mesačne, 80 % zákazníkov zostáva aj ďalší rok (podrobne v kapitole 14).

Koľko u nás nakúpi získaný zákazník: priemerná malá firma minú na kancelársku techniku a spotrebný materiál asi 3 000 € ročne, mikrofirma asi 500 €. Plán počíta s tým, že zákazník, ktorého získame, nakúpi väčšinu u nás: malá firma 2 400 € (80 %), mikrofirma 480 € (96 %).

Nájde u nás celý sortiment vrátane tonerov a papiera, má rámcovú zmluvu, jednu faktúru a nastavenie zdarma, takže nemá dôvod deliť nákupy medzi viac dodávateľov. Časť drobných a naliehavých nákupov však môže ísť inam (napríklad zamestnanec kúpi myš cestou v obchode). Toto riziko uvádzame v kapitole 13.

Trendy a rastový potenciál: trh rastie pomaly (odvetvie o 1,9 % ročne), rast firmy preto musí pochádzať zo získavania zákazníkov od konkurencie, nie z rastu trhu. Potenciál dáva rast počtu firiem v regióne a hybridná práca, ktorá zvyšuje dopyt po príslušenstve pracoviska.

Predaj, distribúcia a zisky: firma predáva cez e-shop a osobne, tovar doručuje distribútor priamo zákazníkovi (kapitola 8). Obchodná marža je 15 % na technike a 30 % na spotrebnom materiáli, zisk firma dosiahne od roku 2029 (kapitola 14).

5. Analýza spotrebiteľa

Zákazníkom je firma, o nákupe však rozhoduje konkrétny človek, zvyčajne majiteľ alebo office manager vo veku 30 – 55 rokov s vysokoškolským vzdelaním. Nemá čas vyberať techniku ani ju nastavovať a spoľahlivosť je preň dôležitejšia ako najnižšia cena.

Segment	Kto to je	Ako nakupuje	Úžitok od nás	Zákazníci v 1. roku
Malé firmy (10 – 49) – hlavný	IT a projektové firmy, ambulancie, obchodné firmy	pravidelne, spotrebný materiál aj nové pracoviská	pravidelné dodávky, jedna faktúra, jedna kontaktná osoba	24
Mikrofirmy (do 9)	účtovné a advokátske kancelárie, realitky	nepravidelne, porovnávajú na internete	nastavené pracovisko bez vlastného IT	60
Stredné firmy (50 – 249)	výrobné a logistické firmy	plánovane, cez ponuky	lokálny dodávateľ	od 3. roka

Rozhodovatelia sa informujú cez Google, LinkedIn a odporúčania iných podnikateľov. Stretávajú sa v obchodných komorách a podnikateľských kluboch.

Príjem a ďalšie charakteristiky: zákazníkmi sú mikrofirmy (podľa definície EÚ do 10 zamestnancov a ročný obrat do 2 mil. €) a malé firmy (do 50 zamestnancov a obrat do 10 mil. €). Pohlavie rozhodovateľa pri nákupe kancelárskej techniky nehrá úlohu, dôležitejšia je jeho pozícia a čas, ktorý môže nákupu venovať.

6. Analýza konkurencie

Konkurencia je početná a cenovým vodcom je Alza.sk. Inkster & Faxon nakupuje drahšie ako veľkí hráči, preto cenovú vojnu nezačína a súťaží sortimentom a bezplatným nastavením k nákupu. Podiely na regionálnom trhu sú náš odhad.

Konkurent	Odhad podielu	Silné stránky	Slabé stránky
Veľké e-shopy (Alza.sk, eshopy sietí elektra)	45 %	najnižšie ceny, obrovský sortiment, faktúra pre firmy	žiadne nastavenie, neosobné
Lokálne IT firmy v Košiciach a Prešove	25 %	osobný vzťah, servis	vyššie ceny, technika len ako doplnok
Dodávatelia tlačových riešení	15 %	komplexný servis tlače	len tlač, drahé zmluvy pre malé firmy
Dodávatelia kancelárskych potrieb	10 %	pravidelné dodávky tonerov a papiera	techniku nenastavujú
Ostatní	5 %		

Naša pozícia: cena blízka e-shopom (najviac o 5 % vyššia), starostlivosť blízka lokálnym IT firmám, ale bez príplatku. Tovar je rovnaký, líši sa to, čo k nemu zákazník dostane.

7. Marketingový plán a stratégia

Stratégia vstupu na trh: ceny blízko e-shopov, zisk zo spotrebného materiálu a z väčšieho nákupu vďaka širokému sortimentu, bezplatné nastavenie ako dôvod nakúpiť u nás, mikrofirmy získavať online a malé firmy osobne.

- **Produkt:** vybraný prémiový sortiment, pravidelné dodávky tonerov; balíky pracovísk a nastavenie na mieru zdarma k nákupu.
- **Cena:** technika s maržou 15 % (najviac o 5 % nad e-shopmi), spotrebný materiál s maržou 30 %, zostavenie a nastavenie bez príplatku. Faktúra so splatnosťou 14 dní.
- **Miesto:** e-shop a osobný predaj. Firma nemá sklad ani predajňu. Hlavným dodávateľom (85 % nákupov) je distribútor AT Computers s pobočkou v Košiciach, záložným druhý distribútor. Tovar doručí distribútor priamo zákazníkovi v mene Inkster & Faxon, zvyčajne do 24 hodín (AT Computers).
- **Propagácia (9 000 € v 1. roku):** Google Ads 4 000 €, LinkedIn 1 500 €, pilotná ponuka pre 10 firiem 1 500 €, networking 1 000 €, tlačené materiály 1 000 €.

Servis a záruky: 24 mesiacov záruka výrobcu, reklamáciu vybaví firma za zákazníka, pomoc s nastavením aj po predaji zadarmo. Úspešnosť sledujeme mesačne: počet nových zákazníkov, náklady na získanie zákazníka (hranica 100 €, pozri 8.1) a počet rámcových zmlúv.

Ciele preniknutia na trh: 84 zákazníkov v roku 2027, 177 v roku 2028 a 382 v roku 2030, čo zodpovedá podielu 0,2 % až 1,2 % trhu.

Udržanie postavenia: rámcové zmluvy na spotrebný materiál, pravidelný kontakt s malými firmami a pomoc s nastavením aj po predaji. Plán počíta s tým, že 80 % zákazníkov nakupuje aj ďalší rok.

Balenie: tovar sa dodáva v originálnom balení výrobcu. Pri balíku pracoviska distribútor doručí všetky kusy naraz a pri dodávkach spotrebného materiálu firma odoberá použité tonery na recykláciu.

7.1 Rozpočet na reklamu a jeho testovanie

Rok 2027 je testovací: na Google Ads ide 4 000 €. Na konci 3. štvrťroka 2027 firma vyhodnotí skutočnú cenu za získanie mikrofirmy (náklady na reklamu ÷ počet nových mikrofiriem z reklamy) a podľa nej určí rozpočet na ďalšie roky.

Mikrofirma prinesie za celý čas spolupráce približne 220 € hrubého zisku (84 € ročne, 80 % zákazníkov zostáva aj ďalší rok). Reklama sa preto vyplatí, kým získanie jednej firmy stojí menej ako 220 €. Vráti sa však až za 2 – 3 roky.

Scenár	Výsledok testu za 4 000 €	Cena za zákazníka	Rozhodnutie	Google Ads 2028 / 2029 / 2030
Pesimistický	asi 27 mikrofiriem	nad 100 € (asi 150 €)	reklama sa vracia príliš pomaly, znížiť ju a staviť na odporúčania a vyhľadávanie	2 000 € / 2 000 € / 2 000 €
Realistický (s ním počíta finančný plán)	asi 60 mikrofiriem	60 – 100 € (asi 67 €)	ponechať, mierne zvýšiť až s pracovníkom	4 000 € / 4 000 € / 5 000 €

Optimistický	asi 90 mikrofiriem	pod 60 € (asi 45 €)	postupne zvyšovať, kým to stihá obsluha	6 000 € / 8 000 € / 12 000 €

Prečo nie viac už v roku 2027:

1. **Nevieme, koľko reklama skutočne prinesie.** Cena za zákazníka 67 € je odhad, preto najprv test a až potom rozšírenie.
2. **Kapacita konateľa.** Návštevy malých firiem (asi 60 hodín mesačne), obsluha objednávok, nastavenia a reklamácie (asi 40 hodín) a účtovníctvo s e-shopom (asi 30 hodín) vypĺňajú plný úväzok. Viac objednávok by jeden človek nestihol obslúžiť kvalitne a zamestnanec by stál aj na polovičný úväzok asi 10 000 € ročne.
3. **Peniaze v prvých rokoch.** Firma je v rokoch 2027 – 2028 v strate a každá kampaň je v 1. roku v mínuse.

Podmienky navyšovania (musia platiť všetky): cena za získanie mikrofirmy je pod 100 €, firma je zisková a je kto objednávky obslúžiť (od roku 2030 pracovník na polovičný úväzok).

V realistickom scenári prinesie reklama asi 60 – 68 mikrofiriem ročne. Finančný plán počíta s 60 → 80 → 100 → 120 novými mikrofirmami, rozdiel (0 → 20 → 40 → 52) tvoria zákazníci z odporúčaní a z vyhľadávania, ktorých pribudá s rastúcou známosťou firmy.

8. Organizačná štruktúra a manažment

Jediným vlastníkom (100 %; základné imanie 5 000 € a ďalší vklad 95 000 €) a konateľom je [meno a priezvisko]. Do roku 2029 je jediným pracovníkom firmy.

Konateľ: študent Ekonomickej fakulty TUKE (Financie, bankovníctvo a investovanie) s praxou v účtovníctve. Zodpovedá za riadenie, predaj, nákup, nastavovanie zariadení a účtovníctvo.
Chýba mu skúsenosť s priamym predajom, doplní ju praxou a školeniami distribútora.

Rok	Konateľ (hrubá mzda mesačne)	Pracovník na polovičný úväzok	Osobné náklady s odvodmi 36,2 %
2027	1 310 €	–	21 411 €
2028	1 310 €	–	21 411 €
2029	1 310 €	–	21 411 €
2030	1 310 €	600 €	31 217 €

Odvody zamestnávateľa sú 36,2 %, minimálna mzda v roku 2026 je 915 € (podnikajte.sk). Konateľ má mzdu 1 310 € v hrubom, teda približne 1 000 € v čistom, a nezvyšuje si ju, kým firma nie je zisková. Pracovník na polovičný úväzok nastupuje až v roku 2030, keď tržby prekročia bod zvratu.

9. Administrácia

Administratívu vedie konateľ sám, čím firma šetrí náklady na externého účtovníka. Používa prenájom eshopovej platformy s automatickým importom produktov od distribútora (1 800 € ročne), účtovný softvér s fakturáciou a cloudové kancelárske aplikácie (spolu 600 € ročne). Podporný tím tvoria daňový

poradca (kontrola daňového priznania, 300 € ročne) a advokát podľa potreby. Konateľ mesačne porovnáva skutočné tržby a stav účtu s plánom.

Firma prijíma platby len prevodom na faktúru, preto nepotrebuje registračnú pokladnicu (eKasa). Z každej odchádzajúcej platby platí transakčnú daň 0,4 % (najviac 40 € za platbu), ktorá sa od roku 2026 vzťahuje už len na právnické osoby (Tatra banka).

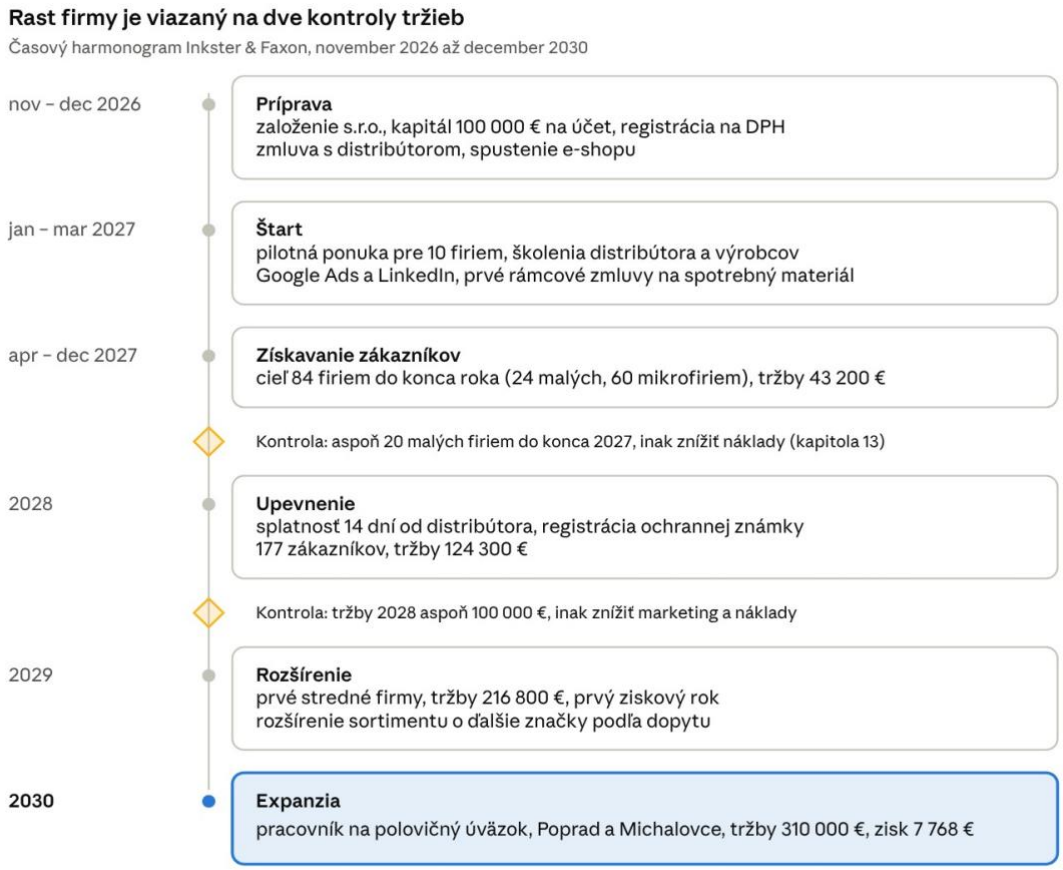
Organizačný prehľad a právomoci: konateľ rozhoduje o nákupe, cenách a zmluvách, podpisuje za firmu a zodpovedá za účtovníctvo. Pracovník na polovičný úväzok (od roku 2030) spracováva objednávky a reklamácie a nemá podpisové právo. Podporný tím tvoria daňový poradca, advokát podľa potreby a obchodný zástupca distribútora.

10. Dopad na životné prostredie

Firma nemá prevádzku, sklad ani vozový park, preto je jej priamy dopad na životné prostredie malý. Tovar ide od distribútora priamo k zákazníkovi bez medziskladu, čím odpadá jedna preprava. Firma bezplatne zbiera použité tonery pri ďalšej dodávke a odovzdáva ich na recykláciu. Predáva prémiové výrobky s dlhšou životnosťou a pri poruche po záruke najprv navrhne opravu, až potom výmenu.

11. Časový harmonogram

Plán má šesť fáz od prípravy v novembri 2026 po expanziu v roku 2030. Každé rozšírenie nastáva až po kontrole tržieb



12. Rizikové faktory – SWOT analýza

Hlavné riziká

Firma je nová, preto nemá žiadne doterajšie väčšie problémy. Nasledujú nevyhnutné a potenciálne riziká a spôsob, ako ich firma zníži.

Riziko	Pravdepodobnosť	Opatrenie
Málo zákazníkov (o 30 % menej, ako plánujeme)	vysoká	neprijať pracovníka, znížiť marketing, presun na spotrebný materiál
E-shopy znížia ceny	stredná	maržu na technike neznižovať pod 12 %, dôraz na spotrebný materiál a rámcové zmluvy
Distribútor zhorší podmienky	nízka	druhý distribútor od 1. roka
Výpadok konateľa	stredná	rámcové zmluvy a e-shop bežia samy, od roku 2030 zástup pracovníkom
Zákazník nezaplatí	stredná	zálohová faktúra pri prvej objednávke nad 2 000 €
Riziko	Pravdepodobnosť	Opatrenie
Zákazník nakupuje časť techniky inde	stredná	rámcové zmluvy na spotrebný materiál, firemný cenník, doručenie do 24 h

Najhorší scenár: o 30 % menej nových zákazníkov znamená straty v rokoch 2027 – 2029 spolu približne 68 000 €. Firma však vďaka počiatočnému kapitálu zostane solventná s najmenej 30 000 € na účte a v roku 2030 je mierne zisková.

Kvantifikovaná SWOT analýza

Každý faktor má váhu (súčet v skupine je 1) a hodnotenie 1 – 5; v zátvorke je váha × hodnotenie.

Silné stránky (S) – spolu 4,10	Slabé stránky (W) – spolu 3,80
konateľ s praxou v účtovníctve e-shopov (0,25 × 4)	nová neznáma značka (0,30 × 4)
bezplatné nastavenie na mieru k nákupu (0,25 × 4)	závislosť od jedného človeka (0,25 × 4)
nízke fixné náklady, bez skladu (0,20 × 5)	nízka marža na technike (0,25 × 4)
pravidelné dodávky tonerov (0,20 × 4)	chýbajúca skúsenosť s predajom (0,20 × 3)
lokálna prítomnosť (0,10 × 3)	
Príležitosti (O) – spolu 3,55	**Hrozby (T) – spolu 3,70**
dropshipping distribútorov (0,30 × 4)	cenový tlak e-shopov (0,35 × 5)
hybridná práca, dopyt po príslušenstve (0,25 × 4)	slabé investovanie firiem do IT (0,25 × 3)
fragmentovaný trh (0,25 × 3)	zmena podmienok distribútora (0,20 × 3)
záujem firiem kupovať celé vybavenie u jedného dodávateľa (0,20 × 3)	daňové zmeny (0,20 × 3)

Vyhodnotenie: S − W = **+0,30**, O − T = **−0,15**. Firma patrí do **kvadrantu ST (diverzifikácia, maxi-mini)**: silné stránky má využiť proti hrozbám, teda proti cenovému tlaku e-shopov stavia široký sortiment, bezplatné nastavenie a rámcové zmluvy, nie nižšiu cenu.



13. Finančný plán

Firma začína so 100 000 € na podnikateľskom účte (základné imanie 5 000 € a ďalší vklad spoločníka 95 000 €) a nepotrebuje úver. Jej jediným zdrojom tržieb je predaj tovaru, služby (výber, zostavenie a nastavenie techniky) poskytuje zdarma k nákupu. Prvé dva roky je stratová, lebo zákazníkov získava postupne. V roku 2029 prekročí bod zvratu a v roku 2030 zarobí 7 768 €. Stav účtu neklesne pod 49 000 €.

Predpoklady tržieb a nákladov

Tržby sú odhadnuté zdola, z počtu zákazníkov, ktorých jeden človek reálne získa.

Predpoklad	Hodnota
Nové malé firmy ročne	20 až 30 (konateľ osloví asi 20 firiem mesačne, úspešnosť 10 -15%)
Nové mikrofirmy ročne	60 → 80 → 100 → 120 (e-shop, Google Ads, odporúčania)
Nové stredné firmy ročne	0 → 0 → 2 → 2
Ročný nákup jednej firmy u nás	malá 2 400 €, mikro 480 €, stredná 6 000 € (zákazník u nás nakúpi väčšinu kancelárskej techniky a spotrebného materiálu, pozri kapitolu 5)
Udržanie zákazníkov	80 % ročne; noví zákazníci prinesú v 1. roku polovicu
Predpoklad	Hodnota
Marža	technika 15 %, spotrebný materiál 30 %
Služby (výber, zostavenie, nastavenie)	zdarma k nákupu, žiadne tržby; nákladom je čas konateľa
Mzda konateľa	1 310 € hrubá (asi 1 000 € v čistom) + odvody zamestnávateľa 36,2 %
Pracovník	polovičný úväzok/brigádnik od 2030, 600 € hrubá
Marketing	9 000 € → 8 000 € → 8 000 € → 9 000 €
Daň z príjmov	21 %, minimálna daň (licencia) 960 – 1 920 €, strata sa odpočíta v ďalších rokoch (podnikajte.sk)

Zákazníci na konci roka	2027	2028	2029	2030
Malé firmy	24	49	75	96
Mikrofirmy	60	128	202	282
Stredné firmy	0	0	2	4
Spolu	**84**	**177**	**280**	**382**

Zdroje financovania a ich použitie

Zdroj	Suma	Použitie	Suma
Základné imanie 5 000 € + ďalší vklad spoločníka 95 000 €	100 000 €	e-shop	3 000 €
		pokrytie strát a faktúr v rokoch 2027 – 2028	47 850 €
		rezerva (najnižší zostatok na účte, rok 2028)	49 150 €
Spolu	**100 000 €**	**Spolu**	**100 000 €**

Plán zisku (výkaz ziskov a strát)

Rok	2027	2028	2029	2030
Tržby z predaja tovaru	43 200	124 320	216 816	310 013
Náklady na predaný tovar	−34 776	−99 705	−173 236	−246 770
Obchodná marža	**8 424**	**24 615**	**43 580**	**63 243**
Rok	2027	2028	2029	2030
Služby (marketing, e-shop, cestovné, doprava a i.)	−16 348	−16 565	−17 952	−20 950
Osobné náklady	−21 411	−21 411	−21 411	−31 217
Ostatné (vybavenie, založenie, transakčná daň, odpisy)	−3 410	−1 620	−1 989	−1 388
Výsledok hospodárenia pred zdanením	**−32 745**	**−14 981**	**2 228**	**9 688**
Daň z príjmov (minimálna daň)	0	−960	−960	−1 920
Výsledok hospodárenia po zdanení	**−32 745**	**−15 941**	**1 268**	**7 768**

Plánovaná súvaha k 31. 12.

Rok	2027	2028	2029	2030
Dlhodobý majetok (e-shop)	2 000	1 000	0	0
Pohľadávky	2 038	5 865	10 229	14 626
Peniaze na účte	63 217	49 153	50 527	57 366
Aktíva spolu	**67 255**	**56 018**	**60 755**	**71 992**
Základné imanie	5 000	5 000	5 000	5 000

Ostatné kapitálové fondy (vklad spoločníka nad rámec ZI)	95 000	95 000	95 000	95 000
Výsledok hospodárenia minulých rokov	0	−32 745	−48 686	−47 417
Výsledok hospodárenia bežného roka	−32 745	−15 941	1 268	7 768
Záväzky voči distribútorovi	0	4 704	8 173	11 642
Pasíva spolu	**67 255**	**56 018**	**60 755**	**71 992**

Plán cash flow

(€)	2027	2028	2029	2030
Peniaze na začiatku roka	0	63 217	49 153	50 527
Peňažný tok z prevádzky	−33 783	−14 064	1 374	6 839
Investičná činnosť (e-shop)	−3 000	0	0	0
Finančná činnosť (počiatočný vklad)	100 000	0	0	0
Peniaze na konci roka	**63 217**	**49 153**	**50 527**	**57 366**

Bod zvratu a scenáre

(€)	2027	2028	2029	2030
Tržby	43 200	124 320	216 816	310 013
Bod zvratu (tržby)	232 195	208 184	204 279	257 200

Firma potrebuje asi 205 000 – 260 000 € tržieb ročne, aby pokryla náklady. Prekročí to v roku 2029. Kumulovaná strata do konca roka 2030 je ešte −39 650 €, preto sa vložený kapitál zaplatí späť až po roku 2030.

- **Pesimistický scenár** (o 30 % menej nových zákazníkov, bez prijatia pracovníka): straty v rokoch 2027 – 2029 spolu asi 68 200 €, v roku 2030 zisk 1 350 €. Najnižší stav účtu 30 350 €, firma prežije.
- **Optimistický scenár** (o 30 % viac nových zákazníkov): zisková od roku 2029, v roku 2030 zisk 24 070 € a 92 608 € na účte.

Zdroje

- AT Computers: Profil spoločnosti ATC 2024
- IBISWorld: Computer, Peripheral Equipment & Software Wholesaling in Slovakia
- Podnikajte.sk: Založenie s.r.o. od 17. 8. 2026 – zmeny
- Podnikajte.sk: Sadzby dane z príjmov PO a daňová licencia 2026
- Podnikajte.sk: Odvody zamestnanca a zamestnávateľa od 1. 1. 2026
- Slovak Business Agency: MSP 2020 – Košický kraj, MSP 2020 – Prešovský kraj
- Startitup: Tržby Alzy vlani vystrelili na 539 miliónov eur
- Tatra banka: Transakčná daň
- TASR: Počet podnikov vlani vzrástol o 4,8 %