Technická univerzita v Košiciach

Ekonomická fakulta

Predmet Ekonomické informačné systémy

Podnikateľský zámer

Stolarino s.r.o.

Predaj kancelárskeho nábytku vo vzorkovej predajni a cez e-shop v Košiciach

Vypracoval: Bc. Dávid Bundža

Sídlo: Ždiarska 4, 040 12 Košice

Akademický rok: 2026/2027

Dátum vypracovania: 25. október 2026

Obsah

Základné údaje o firme ... 3

1 Sumár ... 3

2 Charakteristika firmy ... 3

2.1 História a opis činnosti firmy ... 3

2.2 Sortiment ... 4

2.3 Legislatíva ... 4

3 Informácie o manažmente a zamestnancoch ... 5

3.1 Manažment a kľúčoví predstavitelia firmy ... 5

3.2 Organizačná štruktúra ... 6

3.3 Ciele firmy ... 6

3.4 Umiestnenie firmy ... 6

4 Marketing a prieskum trhu ... 6

4.1 Analýza trhu ... 6

4.2 Konkurencia ... 6

4.3 Zákazníci ... 7

4.4 Marketingový mix ... 7

4.5 SWOT analýza ... 7

5 Finančný plán ... 8

5.1 Počiatočné investície ... 8

5.2 Zdroje financovania ... 8

5.3 Fixné náklady ... 8

5.4 Plán tržieb na 1. rok ... 9

5.5 Plánovaný výsledok hospodárenia ... 9

5.6 Bod zvratu ... 10

6 Riziká a záver ... 10

6.1 Hlavné riziká a opatrenia ... 10

6.2 Záver ... 10

Základné údaje o firme

Údaj	Hodnota
Obchodné meno	Stolarino s.r.o.
IČO	20260069
Číslo firmy vo Virtuálnom laboratóriu e-podnikania	69
Základné imanie	5 000 € (splatené v plnej výške)
Majiteľ a konateľ	Bc. Dávid Bundža
Sídlo	Ždiarska 4, 040 12 Košice
Telefón	0907416287
E-mail	david.bundza@student.tuke.sk
Predmet podnikania	kúpa tovaru za účelom jeho predaja konečnému spotrebiteľovi – kancelársky nábytok

1 Sumár

Stolarino s.r.o. je košická obchodná firma, ktorá predáva kancelársky nábytok firmám, živnostníkom a domácnostiam – vo vzorkovej predajni aj cez vlastný e-shop. Zakladateľom, jediným spoločníkom a konateľom je Bc. Dávid Bundža. Návrh na zápis do obchodného registra bol podaný 4. 10. 2026.

Firma nakupuje nábytok od overených výrobcov a veľkoskladov a predáva ho zákazníkom vrátane dovozu a montáže. V prvom roku bude mať 4 zamestnancov: konateľa, obchodníka pre firmy, predavača a správcu e-shopu a skladníka-vodiča. Účtovníctvo zabezpečí externá firma.

Hlavným segmentom sú firmy a živnostníci v Košiciach a okolí, ktorí zariaďujú alebo modernizujú kancelárie. Druhým segmentom sú domácnosti, ktoré si zariaďujú pracovňu na prácu z domu. Konkurenčnou výhodou bude bezplatný návrh rozmiestnenia kancelárie, možnosť vyskúšať stoličky a stoly v predajni a dovoz s montážou v Košiciach zdarma pri nákupe nad 500 €.

Firma potrebuje na štart 85 000 €. V prvom roku plánuje tržby 330 000 € a zisk očakáva od druhého roka. Propagácia pôjde cez e-shop, Google, sociálne siete a priame oslovovanie firiem.

2 Charakteristika firmy

2.1 História a opis činnosti firmy

Stolarino s.r.o. je nová firma, ktorá vzniká v Košiciach. Zakladateľskou listinou z 4. 10. 2026 ju založil Bc. Dávid Bundža a v ten istý deň podal návrh na jej zápis do obchodného registra. Firma je poradcom a sprostredkovateľom medzi výrobcami a veľkoskladmi kancelárskeho nábytku na jednej strane a firmami a domácnosťami, ktoré potrebujú zariadiť pracovné prostredie, na strane druhej.

Firma vznikla preto, lebo pohodlné a dobre zariadené pracovné prostredie zvyšuje výkon zamestnancov. Malé a stredné firmy pritom často nemajú čas vyberať nábytok z mnohých katalógov a e-shopov.

Firma vykonáva tieto základné činnosti:

1. Nákup kancelárskeho nábytku a doplnkov od výrobcov a veľkoskladov

2. Predaj vo vzorkovej predajni a cez vlastný e-shop
3. Poradenstvo a bezplatný návrh rozmiestnenia kancelárie pre firmy
4. Dovoz a montáž nábytku u zákazníka
5. Propagácia sortimentu a starostlivosť o stálych zákazníkov

2.2 Sortiment

Skupina tovaru	Priemerná cena bez DPH	Typický zákazník
Kompletné zariadenie kancelárie (zakázka)	4 500 €	firmy, úrady, ambulancie
Kancelárske a výškovo nastaviteľné stoly	250 €	firmy, domácnosti
Skrine, regály a kontajnery	220 €	firmy, domácnosti
Kancelárske stoličky a ergonomické kreslá	150 €	firmy, domácnosti
Doplnky (lampy, nástenky, organizéry)	20 €	domácnosti, živnostníci

Výhody firmy:

- široký sortiment od viacerých dodávateľov na jednom mieste
- možnosť vyskúšať si stoličky a stoly vo vzorkovej predajni
- bezplatný návrh rozmiestnenia kancelárie
- rýchle dodanie – tovar na sklade do 3 pracovných dní

2.3 Legislatíva

Firma podniká ako spoločnosť s ručením obmedzeným podľa Obchodného zákonníka. Vznikne dňom zápisu do obchodného registra.

Údaje z návrhu na zápis do obchodného registra

Údaj	Hodnota
Oddiel	Sro
Obchodné meno	Stolarino s.r.o.
Sídlo	Ždiarska 4, 040 12 Košice
IČO	20260069
Návrh na zápis podaný	4. 10. 2026
Právna forma	spoločnosť s ručením obmedzeným
Základné imanie	5 000 €, splatené v plnej výške
Spoločník a konateľ	Bc. Dávid Bundža, Ždiarska 4, 040 12 Košice
Konanie v mene spoločnosti	konateľ koná samostatne
Predmet podnikania	kúpa tovaru za účelom jeho predaja konečnému spotrebiteľovi (maloobchod)

Údaj	Hodnota
Oblasť podnikania	kancelársky nábytok

Ďalšie ustanovenia zakladateľskej listiny

- Najvyšším orgánom je valné zhromaždenie, ktoré sa koná najmenej raz ročne.
- Firma vytvára rezervný fond: 5 % z čistého zisku ročne, až kým fond dosiahne 10 % základného imania (500 €).
- Náklady na založenie a vznik spoločnosti sú odhadnuté na 1 000 €.

Ďalšie povinnosti

- Ďalšie voľné živnosti: na dovoz a montáž u zákazníkov je vhodné doplniť živnosti cestná nákladná doprava vozidlami do 3,5 t a montáž nábytku.
- E-shop musí spĺňať pravidlá ochrany spotrebiteľa pri predaji na diaľku – najmä 14-dňové právo na odstúpenie od zmluvy a zverejnené obchodné podmienky.
- Predaj v hotovosti alebo kartou v predajni sa eviduje cez registračnú pokladnicu eKasa.
- Firma chráni osobné údaje zákazníkov podľa GDPR a zabezpečí BOZP a požiarnu ochranu v predajni a sklade.
- Firma sa zaregistruje pre DPH, pretože väčšina firemných odberateľov sú platitelia DPH.

3 Informácie o manažmente a zamestnancoch

3.1 Manažment a kľúčoví predstavitelia firmy

Firmu vedie jej jediný spoločník a konateľ **Bc. Dávid Bundža** (23 rokov), absolvent bakalárskeho štúdia na Technickej univerzity v Košiciach. V prvom roku bude mať firma 4 ľudí; mzdy sú plánované hrubé mesačné sumy.

Pozícia	Náplň práce	Hrubá mzda / mes.
Konateľ – Bc. Dávid Bundža	vedenie firmy, financie, nákup od dodávateľov	1 500 €
Obchodník pre firmy	oslovovanie firiem, návrhy kancelárií, cenové ponuky	1 300 €
Predavač a správca e-shopu	predaj v predajni, objednávky z e-shopu, sociálne siete	1 200 €
Skladník-vodič	príjem tovaru, sklad, dovoz a montáž u zákazníka	1 100 €

3.2 Organizačná štruktúra



organizačná štruktúra · 1. rok prevádzky

Konateľ riadi priamo všetkých troch zamestnancov. Účtovníctvo, mzdy a dane rieši externá účtovná firma.

3.3 Ciele firmy

- **Krátkodobé (1. rok):** dostať sa do povedomia firiem v Košiciach, spustiť e-shop a predajňu do 2 mesiacov od založenia, získať 30 stálych firemných zákazníkov.
- **Strednodobé (2.–3. rok):** dosiahnuť zisk od 2. roka, prijať ďalšieho obchodníka a získať výhradné zastúpenie aspoň jednej značky kancelárskeho nábytku pre východné Slovensko.
- **Dlhodobé (3.–5. rok):** rozšíriť pôsobnosť do Prešova a Popradu, zväčšiť predajňu a rozšíriť sortiment o vybavenie zasadacích miestností a recepcií.

3.4 Umiestnenie firmy

Firma sídli na Ždiarskej 4 v Košiciach. Vzorková predajňa (asi 150 m²) a malý sklad budú v prenajatých priestoroch v Košiciach s parkovaním pre zákazníkov a prístupom pre dodávky [adresu predajne doplniť]. Väčšie zakázky sa dodávajú priamo zo skladov dodávateľov, takže firma nemusí držať vysoké zásoby.

4 Marketing a prieskum trhu

4.1 Analýza trhu

Košice sú metropolou východného Slovenska s vysokou koncentráciou firiem, úradov, škôl a zdravotníckych zariadení. Každá nová firma, nová kancelária alebo stěhovanie znamená potrebu kancelárskeho nábytku. Popri tom rastie aj práca z domu, takže kancelárske stoličky a stoly kupujú aj domácnosti.

Trh je však silne konkurenčný a citlivý na hospodársku situáciu – pri šetrení firmy odkladajú obnovu nábytku.

4.2 Konkurencia

Typ konkurenta	Ich výhoda	Naša odpoveď
Veľké nábytkové reťazce v Košiciach	nízka cena, známa značka	odborné poradenstvo, návrh kancelárie, montáž v cene

Typ konkurenta	Ich výhoda	Naša odpoveď
Celoslovenské e-shopy s kancelárskym nábytkom	veľký sortiment, pohodlie	možnosť vyskúšať si tovar, lokálny servis a rýchle riešenie reklamácií
Špecializované firmy na zariadenie kancelárií	skúsenosti, referencie	nižšia cena vďaka nízkej réžii, osobný prístup

Cenovo sa firma zaradí do stredného segmentu – drahšia ako najlacnejší nábytok z reťazcov, ale lacnejšia ako špecializované kancelárske štúdiá.

4.3 Zákazníci

- **Firmy a živnostníci (cca 65 % tržieb):** malé a stredné firmy, účtovníctva, advokátske kancelárie, ambulancie a školy v Košiciach a okolí. Rozhoduje spoľahlivosť, termín dodania a faktúra s DPH.
- **Domácnosti (cca 35 % tržieb):** ľudia pracujúci z domu a študenti, ktorí nakupujú najmä cez e-shop. Rozhoduje cena, pohodlie a rýchle dodanie.

4.4 Marketingový mix

- **Produkt:** kancelársky nábytok a doplnky od viacerých výrobcov, záruka 2 roky, pri firmách bezplatný návrh rozmiestnenia kancelárie.
- **Cena:** stredná cenová hladina; množstevné zľavy pre firmy od 5 % a vernostný program pre stálych zákazníkov.
- **Miesto:** vzorková predajňa v Košiciach a e-shop s doručením po celom Slovensku; dovoz a montáž v Košiciach zdarma pri nákupe nad 500 €.
- **Propagácia:** reklama na Google a sociálnych sieťach, letáky a priame oslovovanie firiem obchodníkom, polep dodávky, úvodná zľava 10 % pri otvorení. Rozpočet asi 800 € mesačne, pri spustení 3 000 €.

4.5 SWOT analýza

Poslanie firmy: ponúknuť firmám aj jednotlivcom pohodlné a moderné pracovné prostredie za prijateľnú cenu.

Každý faktor má váhu 1–5 podľa dôležitosti.

Silné stránky	Váha	Slabé stránky	Váha
bezplatný návrh kancelárie a poradenstvo	5	nová značka bez referencií	4
predajňa aj e-shop (dva predajné kanály)	4	závislosť od dodávateľov	4
dovoz a montáž v cene	4	potreba úveru na štart	3
široký sortiment od viacerých dodávateľov	3	malá oblasť pôsobenia	3
mladý majiteľ s ekonomickým vzdelaním	3		
Spolu	**19**	**Spolu**	**14**

Príležitosti	Váha	Hrozby	Váha
veľký počet firiem v Košiciach	5	silná konkurencia reťazcov a e-shopov	5
rastúca práca z domu	4	zhoršenie hospodárskej situácie	4

Príležitosti	Váha	Hrozby	Váha
záujem o ergonomický nábytok	4	rast nákupných cien a nájomného	3
predaj cez internet a sociálne siete	3	meniaci sa vkus zákazníkov	2
Spolu	**16**	**Spolu**	**14**

Silné stránky (19) prevažujú nad slabými (14) a príležitosti (16) nad hrozbami (14), takže firma je v kvadrante SO – ofenzívna stratégia. Firma preto využije poradenstvo a dva predajné kanály na rýchle získanie zákazníkov a postupne rozšíri sortiment aj pôsobnosť.

5 Finančný plán

Firma potrebuje na štart 85 000 €. V 1. roku skončí s malou stratou asi 7 200 € a od 2. roka bude zisková. Všetky sumy sú bez DPH a ide o plánové odhady.

5.1 Počiatočné investície

Položka	Suma
Počiatočné zásoby tovaru	25 000 €
Úžitková dodávka (ojazdená)	16 000 €
Vystavené vzorky nábytku a zariadenie predajne	15 000 €
Počítače, softvér a pokladnica eKasa	3 500 €
E-shop (úprava, fotografie tovaru, popisy)	3 000 €
Vybavenie skladu (regály, vozíky, náradie na montáž)	3 000 €
Marketing pri spustení (logo, letáky, polep dodávky)	3 000 €
Náklady na založenie spoločnosti	1 000 €
Rezerva na prevádzku prvých mesiacov	15 500 €
Spolu	**85 000 €**

5.2 Zdroje financovania

Zdroj	Suma	Podmienky
Bankový úver (Virtuálna banka EKF)	55 000 €	5 rokov, úrok cca 6 %, splátka cca 1 063 € mesačne
Pôžička spoločníka	25 000 €	splatná po dosiahnutí zisku
Základné imanie	5 000 €	peňažný vklad spoločníka
Spolu	**85 000 €**	

5.3 Fixné náklady

Položka	Mesačne
Mzdy 4 ľudí vrátane odvodov zamestnávateľa (cca 36 %)	6 950 €
Nájom predajne a skladu	1 800 €

Položka	Mesačne
Marketing a reklama	800 €
Odpisy dodávky a vybavenia	500 €
Energie	400 €
Pohonné hmoty	350 €
Poistenie, telefóny, internet, e-shop	300 €
Externé účtovníctvo	250 €
Úroky z úveru	250 €
Spolu	**11 600 € (139 200 € ročne)**

Variabilné náklady tvoria 60 % predajnej ceny: nákupná cena tovaru asi 57 % a doprava, balenie a poplatky platobných brán asi 3 %. Obchodná marža teda pokrýva 40 % tržieb.

5.4 Plán tržieb na 1. rok

Skupina tovaru	Počet kusov / zakáziek	Priemerná cena	Tržby
Kompletné zariadenie kancelárie	30	4 500 €	135 000 €
Kancelárske stoličky a kreslá	450	150 €	67 500 €
Kancelárske stoly	260	250 €	65 000 €
Skrine, regály a kontajnery	180	220 €	39 600 €
Doplnky	1 140	20 €	22 800 €
Spolu			**329 900 €**

Približne 60 % tržieb plánuje firma cez predajňu a priamy predaj firmám a 40 % cez e-shop.

5.5 Plánovaný výsledok hospodárenia

	1. rok	2. rok	3. rok
Tržby	329 900 €	450 000 €	560 000 €
Variabilné náklady (60 %)	197 940 €	270 000 €	336 000 €
Fixné náklady	139 200 €	145 000 €	170 000 €
Výsledok pred zdanením	−7 240 €	35 000 €	54 000 €
Daň z príjmov (21 %)	0 €	7 350 €	11 340 €
Čistý zisk	**−7 240 €**	**27 650 €**	**42 660 €**

V 3. roku fixné náklady rastú o ďalšieho obchodníka. Stratu 1. roka pokryje prevádzková rezerva. Z čistého zisku 2. roka firma pridelí 500 € do rezervného fondu, čím ho naplní na 10 % základného imania. Sadzbu dane, minimálnu daň a odpočet straty z 1. roka potvrdí účtovník podľa aktuálnych predpisov.

5.6 Bod zvratu

Bod zvratu = Fixné náklady / (1 − podiel variabilných nákladov) = 139 200 / (1 − 0,60) = 348 000 €

Firma pokryje všetky náklady pri ročných tržbách 348 000 €, teda 29 000 € mesačne. Plán 1. roka je mierne pod touto hranicou, 2. rok ju prekračuje o 29 %.

6 Riziká a záver

6.1 Hlavné riziká a opatrenia

Riziko	Dopad	Opatrenie
Nižšie tržby, než je plán	strata aj v 2. roku	aktívne oslovovanie firiem, rezerva 15 500 €, nízke zásoby
Rast nákupných cien	nižšia marža	viac dodávateľov, platnosť cenovej ponuky 14 dní
Výpadok dodávateľa	oneskorené dodanie	náhradní dodávatelia pre každú skupinu tovaru
Nepredané zásoby	viazané peniaze	veľké zakázky dodávané priamo zo skladu dodávateľa, výpredaje
Vrátenie tovaru z e-shopu	náklady na dopravu a manipuláciu	presné popisy a fotografie, možnosť vyskúšať tovar v predajni

6.2 Záver

Stolarino s.r.o. vstupuje na košický trh kancelárskeho nábytku s kombináciou vzorkovej predajne, e-shopu a bezplatného poradenstva pre firmy. Pri počiatočnej investícii 85 000 € a tržbách od 450 000 € ročne je podnikanie od 2. roka ziskové. Kľúčom k úspechu je čo najskôr prekročiť mesačné tržby 29 000 € – preto sa firma v prvom roku sústredí na získanie stálych firemných zákazníkov.

