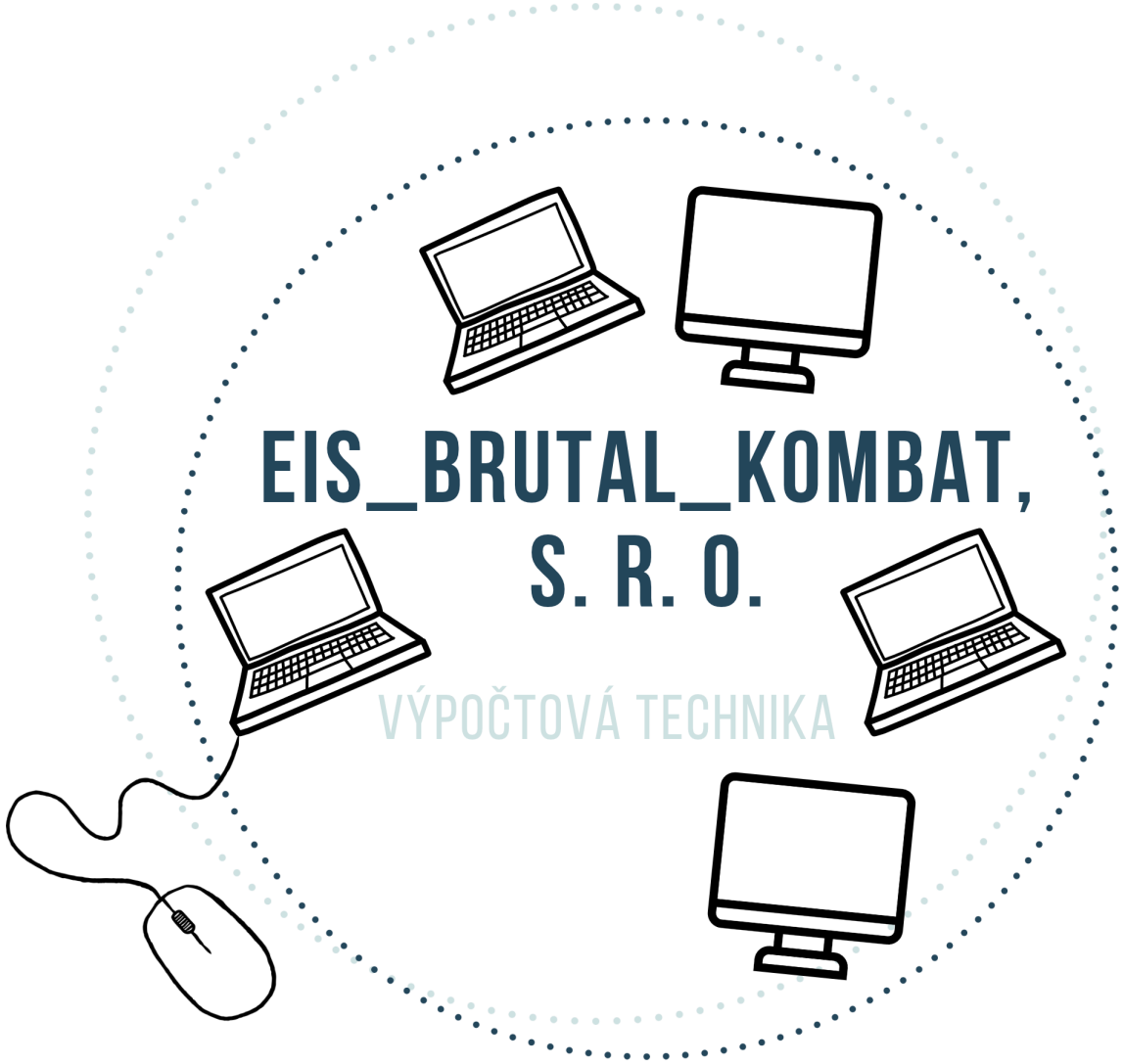
TUKE (EkF)



PODNIKATEĽSKÝ PLÁN

Názov spoločnosti: **EIS_brutal_kombat, s.r.o.**
Predmet činnosti: Predaj výpočtovej techniky
Zakladateľ/Konateľ: Štefan Tóth

Predmet: EIS (Ekf)
Akademický rok: 2026/2027
Zadanie: Podnikateľský plán

Obsah podnikateľského plánu

1. *Úvodné náležitosti*
2. *Popis podniku a ciele podniku*
3. *Analýza výrobku alebo služby*
4. *Analýza trhu*
5. *Analýza spotrebiteľa*
6. *Analýza konkurencie*
7. *Organizačná štruktúra a manažment*
8. *Časový harmonogram*
9. *Rizikové faktory – SWOT analýza podniku*
10. *Finančný plán*

1. <u>Úvodné náležitosti</u>

- **Názov spoločnosti:** EIS_brutal_kombat, s.r.o.
- **IČO:** 20260077
- **DIČ:** 2026000077
- **Dátum registrácie:** 30.09.2026
- **Právna forma:** Spoločnosť s ručením obmedzeným (s.r.o.)
- **Zakladateľ a konateľ:** Štefan Tóth
- **Predmet podnikania:** Veľkoobchod a maloobchod s výpočtovou technikou, komunikačnými zariadeniami a elektronikou.
- **Forma predaja:** Výhradne online predaj prostredníctvom moderného e-shopu.
- **Počiatočné financovanie:** Základné imanie vo výške 5 000 € a strategická podnikateľská pôžička vo výške 200 000 € určená na rozbeh, skladové zásoby a marketingovú expanziu s výhľadom na jej postupné predčasné splácanie.

Spoločnosť **EIS_brutal_kombat, s.r.o.** prináša na slovenský trh svieži vietor v podobe špecializovaného e-shopu s prémiovou výpočtovou technikou. Reagujeme na dopyt náročných zákazníkov po špičkových, moderných a nových PC zostavách, notebookoch, tabletoch a smartfónoch. Na rozdiel od konkurencie, ktorá často ponúka lacnejší a kompromisný hardvér, my staviame bezkompromisne na vysokú kvalitu, dlhú životnosť a nadštandardný klientsky servis. Fungovaním v čisto online priestore minimalizujeme fixné prevádzkové náklady, čo nám umožňuje investovať ušetrené prostriedky do rýchlej logistiky a inovácií. Financovanie projektu je zabezpečené vkladom (5 000 €) a rozvojovým úverom (200 000 €), pričom vďaka efektívnemu riadeniu cash-flow plánujeme jeho predčasné splatenie.

2. POPIS PODNIKU A CIELE PODNIKU

História a súčasný stav: Spoločnosť EIS_brutal_kombat, s.r.o. bola úspešne zaregistrovaná koncom septembra 2026 pod vedením konateľa Štefana Tótha. Firma sa nachádza v počiatočnej fáze aktívneho investovania, budovania dodávateľských reťazcov a spúšťania obchodnej platformy.
Právna a vnútorná štruktúra: Spoločnosť je založená ako s.r.o., pričom celé strategické riadenie, výber sortimentu a marketing zastrešuje konateľ priamo. Vďaka e-shopovému modelu fungujeme s lean (štíhlym) tímom, čo výrazne znižuje réžiu.
Podstata podnikania: Predaj moderných, nových a vysoko výkonných počítačov, notebookov, tabletov a mobilných zariadení. Našou filozofiou nie je predávať najlacnejšie produkty s krátkou životnosťou, ale poskytovať prémiovú techniku, ktorá spoľahlivo slúži dlhé roky.
Oblasť a odvetvie: Odvetvie e-commerce a predaja výpočtovej techniky na Slovensku, kde čelíme konkurencii iných firiem zameraných na IT (napr. *WhiteHorse Technology, Vypni-Zapni, ProTechCentrum, Konnekt, GioComp, DeployIT* a ďalšie). Naša výhoda spočíva v čisto online efektivite a úzkom zameraní na kvalitu.
Ciele podniku:

- **Krátkodobé ciele (1. rok):** Úspešné spustenie e-shopu, vybudovanie silného povedomia o značke, stabilizácia dodávateľských vzťahov a efektívne preinvestovanie kapitálu do obratových zásob.

  Dosiahnuť obrat na úrovni 150 000 €, vybaviť minimálne 300 až 400 objednávok za rok (alebo dosiahnuť stabilnú úroveň objednávok 30 za mesiac po prvých 6 mesiacoch od spustenia e-shopu), získať stabilnú klientsku základňu aspoň 20 firemných a B2B zákazníkov.

- **Dlhodobé ciele:** Získať stabilný podiel na trhu v segmente prémiovej výpočtovej techniky, vybudovať vernú komunitu zákazníkov (gamers, profesionáli, študenti) a zabezpečiť dostatočnú ziskovosť na predčasné splatenie podnikateľskej pôžičky (200 000 €) pred pôvodne stanoveným horizontom.

  Dosiahnuť ročný obrat presahujúci 370 000 €, úspešne realokovať 30% ziskov do vlastnej výpočtovej kapacity (AI cloud) a predčasne splatiť úver 200 000 € v 4. roku podnikania.

Zázemie a skúsenosti: Vedenie spoločnosti disponuje silnou technologickou orientáciou a hlbokým prehľadom v oblasti počítačového hardvéru, čo nám umožňuje selektovať len tie najkvalitnejšie produkty od overených svetových výrobcov.

3. ANALÝZA VÝROBKU ALEBO SLUŽBY

V tejto časti prinášame detailnú špecifikáciu nášho portfólia, technických parametrov, priestorového zázemia a pridaných služieb, ktorými sa spoločnosť **EIS_brutal_kombat, s.r.o.** odlišuje od konkurencie.

A. Charakteristika produktov a technologické zameranie

Náš sortiment je postavený na filozofii nekompromisnej kvality, dlhej životnosti a vysokej pridanej hodnoty:

- **Prémiové osobné počítače a notebooky (Apple Ecosystem & High-End PC):** Zameriavame sa na prémiové rady notebookov značky Apple (MacBook Pro a Air) a výkonné zostavy, ktoré sa vyznačujú prvotriednym spracovaním a vysokou zostatkovou hodnotou.
- **Hardvér pre umelú inteligenciu (AI) a výpočtové centrá:** Strategickou súčasťou ponuky sú serverové komponenty a špičkové grafické akcelerátory (GPU) optimalizované na trénovanie neurónových sietí a AI modelov pre vývojárske firmy.

B. Priestorové a technické zabezpečenie

Keďže spoločnosť funguje na báze moderného **výhradne online e-shopu**, nevyžadujeme rozsiahle a nákladné maloobchodné priestory pre zákazníkov. Naše zázemie pozostáva z:

- **Administratívneho a logistického zázemia:** Efektívny centrálny sklad a kancelárske priestory pre správu e-shopu,expedíciu tovaru a klientsku podporu, čo výrazne minimalizuje fixné prevádzkové náklady.

C. Spoľahlivosť, vlastnícke vzťahy a plány rozvoja

- **Spoľahlivosť a životnosť:** Prémiové značky síce predstavujú vyššiu počiatočnú investíciu, ale vykazujú nižšiu poruchovosť a dlhšiu životnosť (5 až 7 rokov bezproblémovej prevádzky).
- **Vlastnícke vzťahy:** Všetok ponúkaný tovar a skladové zásoby sú financované z vlastného kapitálu (základného imania) a strategických finančných zdrojov firmy.
- **Budúci rozvoj:** Plánujeme rozšírenie služieb o prenájom výpočtovej kapacity pre náročné AI úlohy, vytvorenie vlastnej siete servisných centier a distribúciu špecializovaných softvérových licenčných balíkov.

D. SWOT analýza produktov a služieb

Silné stránky (Strengths) – Skóre: 16	**Slabé stránky (Weaknesses) – Skóre: 7**
* Zameranie na prémiové a overené značky (Apple, high-end GPU). * Dlhá životnosť a vysoká pridaná hodnota produktov. * Unikátne zameranie na AI hardware a tréning neurónových sietí. * Ponuka predĺženej záruky a partnerstvo so servisnou sieťou.	* Vyššia obstarávacia cena prémiových produktov môže odradiť cenovo citlivých zákazníkov. * Počiatočná závislosť na externých dodávateľoch špecializovaných komponentov.
Vonkajšie príležitosti (Opportunities) – Skóre: 12	**Hrozby (Threats) – Skóre: 8**
* Rastúci dopyt firiem a vývojárov po výkone pre AI a cloudové výpočty. * Možnosť budúcich marží z predaja predĺžených záruk a softvérových licencií. * Budovanie vlastných servisných a cloudových kapacít.	* Rýchly technologický vývoj a inovácie vyžadujú neustále sledovanie trendov. * Cenová vojna a tlak zo strany lacnejšej konkurencie na trhu s výpočtovou technikou.

Vyhodnotenie SWOT analýzy produktov a služieb: Na základe kvantifikovaného hodnotenia (kde silné stránky dosahujú 16 bodov a slabé 7 bodov; príležitosti 12 bodov a hrozby 8 bodov) sa portfólio nachádza v **kvadrante SO (ofenzívna stratégia)**. Hlavným cieľom v tejto oblasti je plne sa sústrediť na inováciu a rozvoj ponuky AI hardvéru a prémiových služieb.

4. ANALÝZA TRHU

Táto časť analyzuje trhové prostredie, v ktorom spoločnosť **EIS_brutal_kombat, s.r.o.** pôsobí, pričom zohľadňuje aktuálne trendy, charakteristiku odvetvia a našu pozíciu v segmente výpočtovej techniky.

A. Charakteristika a trendy na trhu výpočtovej techniky

Trh s výpočtovou technikou a e-commerce na Slovensku prechádza dynamickým vývojom. Medzi kľúčové trendy, ktoré priamo formujú naše podnikanie, patria:

- **Rastúci dopyt po vysokom výkone a AI technológiách:** S rozvojom umelej inteligencie (AI) a strojového učenia rastie potreba špecializovaného hardvéru (výkonné GPU, serverové komponenty a pracovné stanice) pre firmy aj vývojárov.
- **Dôraz na kvalitu a udržateľnosť:** Zákazníci čoraz viac upúšťajú od lacných kompromisov s krátkou životnosťou a investujú do prémiových značiek (ako je ekosystém Apple a high-end zostavy), ktoré ponúkajú dlhšiu morálnu aj fyzickú životnosť.
- **Dominancia online predaja:** Presun nákupného správania do online priestoru umožňuje efektívnejšie oslovovanie zákazníkov bez nutnosti investícií do nákladnej kamennej siete.

B. Cieľový trh a pozícia spoločnosti

Našim cieľovým trhom nie je masový, cenovo najcitlivejší segment, ale **prémiový a profesionálny segment trhu**.

- **Pozícia na trhu:** Sme špecializovaný e-shop, ktorý sa profiluje ako dodávateľ bezkompromisnej kvality pre náročných používateľov, hráčov, kreatívcov a technologické firmy.
- **Trhový podiel:** Vzhľadom na špecifické zameranie na prémiový hardvér a AI segment je naším cieľom v počiatočnej fáze obsadiť stabilnú a silnú nišu na slovenskom trhu, s predpokladaným postupným rastom podielu vďaka vysokej vernosti zákazníkov a unikátnej ponuke služieb.

C. Využitie autoritatívnych zdrojov a dát

Pri analýze trhu a predikciách vychádzame z makroekonomických ukazovateľov a dát autorít, akými sú **Štatistický úrad SR** či **Národná banka Slovenska (NBS)**, ktoré potvrdzujú stabilný záujem podnikateľského sektora o digitalizáciu, modernizáciu IT infraštruktúry a investície do efektívnejších technológií.

5. ANALÝZA SPOTREBITEĽA

Analýza spotrebiteľa je kľúčovým pilierom pre úspešné fungovanie nášho podnikania. Investori a hodnotitelia plánu kladú veľký dôraz na to, či dokážeme správne spoznať a identifikovať svojho zákazníka. Našu cieľovú skupinu definujeme prostredníctvom nasledujúcich faktov a prinášaného úžitku:

A. Charakteristika a demografické fakty cieľovej skupiny

- **Rozmer a veľkosť trhu:** Skupina zahŕňa stredne veľký až rastúci segment fyzických osôb (technologických nadšencov, hráčov a profesionálov) a B2B sektor (softvérové a technologické firmy), ktoré pravidelne investujú do modernizácie IT.
- **Vek a pohlavie:** Prevažne mužská aj ženská populácia vo veku od 18 do 45 rokov.
- **Profesia a príjem:** Študenti, IT špecialisti, programátori, kreatívci, grafici a manažéri s nadpriemerným príjmom,ktorí si môžu dovoliť investovať do prémiových značiek.

B. Úžitok výrobkov a služieb pre spotrebiteľa

Naše produkty (prémiové notebooky Apple, high-end PC, špecializované GPU pre AI) prinášajú spotrebiteľovi nasledovný úžitok:

- **Maximálny výkon a spoľahlivosť:** Zabezpečujú plynulý chod náročných aplikácií, hier a výpočtovo náročných procesov (trénovanie neurónových sietí).
- **Dlhá životnosť a hodnota:** Investícia do kvality namiesto lacných kompromisov prináša zákazníkovi bezstarostné používanie v horizonte 5 až 7 rokov.
- **Nadštandardná podpora:** Predĺžená záruka a rýchly pozáručný servis dodávajú zákazníkovi istotu a ochranu jeho investície.

C. SWOT analýza skupín spotrebiteľov

Silné stránky (Strengths) – Skóre: 11	**Slabé stránky (Weaknesses) – Skóre: 7**
* Vernosť cieľovej skupiny prémiovým značkám. * Ochota zákazníkov priplatiť si za kvalitu, predĺženú záruku a servis. * Rastúci dopyt technologických firiem po AI hardvéri.	* Úzka špecializácia na prémiový segment vylučuje najširšiu, cenovo najcitlivejšiu vrstvu zákazníkov. * Menšia flexibilita pri náhlych výkyvoch kúpyschopnosti obyvateľstva.
Vonkajšie príležitosti (Opportunities) – Skóre: 11	**Hrozby (Threats) – Skóre: 7**
* Získanie silnej pozície v komunite náročných používateľov a vývojárov. * Prepojenie predaja hardvéru s budúcimi softvérovými licenciami a službami. * Vybudovanie dlhodobých B2B partnerstiev.	* Možný odchod technologických nadšencov ku konkurencii pri agresívnych cenových vojnách.* Zmeny v preferenciách spotrebiteľov v dôsledku ekonomickej neistoty.

Vyhodnotenie SWOT analýzy skupín spotrebiteľov: Na základe kvantifikovaného ohodnotenia sa analýza spotrebiteľa nachádza v **kvadrante Ofenzívna stratégia**. Silná väzba a lojalita cieľovej skupiny k prémiovým produktom a rastúci dopyt po AI riešeniach prevažujú nad obmedzeniami úzkeho zacielenia, čo firme umožňuje budovať silnú trhovú pozíciu.

6. ANALÝZA KONKURENCIE

Vzhľadom na to, že spoločnosť **EIS_brutal_kombat, s.r.o.** pôsobí v oblasti výpočtovej techniky, na slovenskom trhu existuje priama konkurencia viacerých virtuálnych firiem zameraných na rovnaký segment.

A. Profil konkurentov a podiel na trhu

Na základe analýzy trhu a registračných údajov firiem v rámci sektora výpočtovej techniky (celkovo 12 konkurenčných subjektov) rozdeľujeme konkurentov a ich približný trhový podiel:

- **Hlavní konkurenti (etablované e-shopy a firmy s vyšším podielom):**
  - *WhiteHorse Technology, s.r.o.* (Alexej Hanko) – podiel cca 15%
  - *ProTechCentrum, s.r.o.* (Peter Gašparovič) – podiel cca 12%
  - *DeployIT s.r.o.* (Jakub Szabados) – podiel cca 12%
  - *GTShop, s.r.o.* (Tomáš Grendel) – podiel cca 10%
- **Strední a špecializovaní konkurenti:**
  - *Vypni-Zapni, s.r.o.* (Michal Jusko) – podiel cca 8%
  - *Konnekt, s.r.o.* (Svitlana Chystiakova) – podiel cca 8%
  - *GioComp s.r.o.* (Giorgio Fešovič) – podiel cca 7%
  - *Countech, s.r.o.* (Matej Janura) / *COUNTECH s. r. o.* (Denys Shatrava) – spoločne cca 10%
  - *Velsonix s.r.o.* (Sofiia Pravytska) – podiel cca 6%
  - *Procesoria s.r.o.* (Patrik Grivalský) – podiel cca 5%
  - *TechPute s.r.o.* (Richard Rzepiel) – podiel cca 4%
  - *404 Company s.r.o.* (Michal Marcin) – podiel cca 3%

B. Porovnanie výrobkov a postavenie

Zatiaľ čo väčšina konkurencie cieli na široký bežný sortiment a štandardnú kancelársku či hernú techniku za nízke ceny,naša spoločnosť **EIS_brutal_kombat, s.r.o.** sa odlišuje **výhradným zameraním na prémiové značky (Apple), hardvér pre AI / trénovanie neurónových sietí** a modelom čisto online e-shopu s ponukou predĺženej záruky a servisu.

C. SWOT analýza konkurencie (Kvantifikované hodnotenie)

Silné stránky (Strengths) – Skóre: 17	**Slabé stránky (Weaknesses) – Skóre: 14**
• Široká ponuka štandardného hardvéru u etablovaných konkurentov: 4 • Zabehnuté dodávateľské reťazce konkurencie: 4 • Nižšie ceny lacnejších modelov: 3 • Aktívna propagacja konkurenčných e-shopov: 3 • Rýchla dostupnosť bežných dielov: 3	• Chýbajúca špecializácia na AI hardvér a prémiové segmenty: 4 • Vyššie prevádzkové náklady kamenných predajní konkurencie: 4 • Závislosť od masových dodávok: 3 • Slabšia pridaná hodnota v servise: 3
Vonkajšie príležitosti (Opportunities) – Skóre: 16	**Hrozby (Threats) – Skóre: 13**
• Rýchly rast dopytu po výpočtovom výkone na trhu: 5 • Možnosť prebrať nespokojných zákazníkov masovej konkurencie: 4 • Využitie online trendov a AI segmentu: 4 • Podpora zo strany nových softvérových trendov: 3	• Cenové vojny a agresívny boj konkurencie: 4 • Rýchle technologické zmeny: 3 • Vstupy nových zahraničných hráčov: 3 • Inflačné tlaky a zmeny správania spotrebiteľov: 3

Vyhodnotenie SWOT analýzy konkurencie: Na základe kvantifikovaného hodnotenia (kde silné stránky a príležitosti výrazne prevyšujú slabé stránky a hrozby) sa firma v konkurenčnom prostredí nachádza v **kvadrante SO (ofenzíva)**.Hlavným strategickým cieľom spoločnosti EIS_brutal_kombat, s.r.o. preto bude agresívne expandovať v oblasti AI hardvéru, naplno využiť výhody online modelu a neustále inovovať ponuku služieb, čím prekonáme tradičnú konkurenciu.

7. ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA A MANAŽMENT

V tejto časti definujeme vlastnícku štruktúru spoločnosti **EIS_brutal_kombat, s.r.o.**, kompetencie vedenia a personálne zabezpečenie nášho podniku.

A. Rozloženie vlastníctva podniku

Spoločnosť je založená ako spoločnosť s ručením obmedzeným (s.r.o.) s prehľadnou a transparentnou vlastníckou štruktúrou:

- **Jediný spoločník a konateľ:** Štefan Tóth (100% vlastnícky podiel a hlasovacie právo).
- **Základné imanie:** Vklad spoločníka vo výške 5 000 €, ktorý slúži ako základný kapitálny pilier pri vzniku spoločnosti.

B. Vedenie podniku a kompetencie

Vzhľadom na to, že spoločnosť funguje ako moderný výhradne online e-shop, štruktúra manažmentu je navrhnutá efektívne a účelovo (lean management), aby sa minimalizovali zbytočné režijné náklady:

- **Štefan Tóth (Konateľ a riaditeľ spoločnosti):**
    - *Zodpovednosti:* Celkové strategické riadenie firmy, finančný manažment, schvaľovanie obchodných partnerstiev, výber sortimentu (prémiové notebooky Apple, AI hardvér a GPU) a dohľad nad marketingovou stratégiou.
    - *Vzdelanie a skúsenosti:* Disponuje silným technologickým a manažérskym zázemím, hlbokým prehľadom v oblasti výpočtovej techniky, hardvéru pre neurónové siete (AI) a orientáciou v prostredí elektronického obchodu (e-commerce).

C. Podporný tím a externí partneri

Pre zabezpečenie bezchybného právneho, účtovného a servisného chodu podniku využívame overených externých odborníkov a zmluvných partnerov:

- **Účtovný a daňový poradca:** Externá účtovná kancelária zabezpečujúca vedenie podvojného účtovníctva, daňovú agendu a finančné výkazy (výkaz ziskov a strát, súvaha, cash-flow).
- **Právny poradca:** Zabezpečuje zmluvnú agendu s dodávateľmi a distribučnými partnermi (vrátane softvérových licencií).
- **Servisný partner:** Zmluvná spolupráca so sieťou **pcservis s.r.o.** pre realizáciu nadštandardných záručných a pozáručných opráv po celom Slovensku.

8. ČASOVÝ HARMONOGRAM

Časový harmonogram spoločnosti **EIS_brutal_kombat, s.r.o.** prepája naše strategické a finančné ciele s reálnym časovým horizontom ich plnenia. Plánovanie vychádza z dôkladnej analýzy trhu, predvídavosti v oblasti e-commerce a postupnej expanzie od bežného prémiového hardvéru až po špecializované AI segmenty.

- **Fáza 1: Registrácia a príprava (September – Október 2026)**
  - Úspešná registrácia spoločnosti (koniec septembra 2026), vytvorenie základného imania (5 000 €) a zabezpečenie strategického financovania (pôžička 200 000 €).
  - Príprava e-shopovej platformy, nastavenie logistiky a uzatvorenie partnerstiev (zmluvný servis pcservis s.r.o.).
- **Fáza 2: Ostrý štart a primárny predaj (Október – December 2026)**
  - *Okamžité spustenie predaja* koncom októbra 2026 a realizácia prvých nákupov tovaru.
  - Zameranie sa na predaj prémiových produktov (notebooky Apple MacBook Pro/Air, prémiové laptopy) a budovanie povedomia o značke u prvých zákazníkov.
- **Fáza 3: Konsolidácia a budovanie kapitálu na AI hardware (Rok 2027 / Do 1 roka od štartu)**
  - Získavanie stabilnej klientskej základne a generovanie prvotného kapitálu z predaja štandardného prémiového hardvéru.
  - Príprava infraštruktúry a nákup prvých vysoko výkonných GPU komponentov a serverových riešení pre nasledujúcu fázu.
- **Fáza 4: Expanzia do segmentu AI a softvérových služieb (1. až 3. rok podnikania)**
  - Oficiálne spustenie ponuky hardvéru pre trénovanie neurónových sietí (AI) a vývojárov.
  - Rozšírenie ponuky o sprostredkovanie špecializovaných softvérových licenčných balíkov.
- **Fáza 5: Dosiahnutie bodu zvratu a splácanie záväzkov (Horizont 3 až 5 rokov)**
  - **Dosiahnutie bodu zvratu (break-even):** Prekonanie hranice, kedy tržby plne pokryjú všetky náklady a firma začne generovať stabilný zisk.
  - **Splácanie fiktívnej pôžičky:** Celkový horizont splácania pôžičky (200 000 €) je nastavený na **5 rokov**,pričom vďaka úspešnému plneniu cieľov a rastúcim maržiam zo špecializovaného AI hardvéru sa predpokladá **predčasné splatenie úveru v horizonte 3 až 4 rokov**.

9. RIZIKOVÉ FAKTORY – SWOT ANALÝZA PODNIKU

Každé úspešné podnikanie čelí rôznym vnútorným a vonkajším výzvam. V tejto časti identifikujeme hlavné rizikové faktory, potenciálne problémy, scenáre pre najhorší prípad a predkladáme kvantifikovanú SWOT analýzu našej spoločnosti.

A. Identifikácia rizík a scenár pre najhorší prípad

- **Doterajšie a počiatočné výzvy:** Keďže firma úspešne odštartovala koncom októbra 2026, medzi hlavné počiatočné výzvy patrilo zabezpečenie spoľahlivých dodávateľských reťazcov pre prémiový sortiment a presadenie sa v konkurenčnom online prostredí.
- **Potenciálne riziká:** Rýchle technologické zmeny v oblasti AI hardvéru, kolísanie cien dodávateľov, inflačné tlaky a menšia kúpyschopnosť časti obyvateľstva pri prémiových produktoch.
- **Scenár pre najhorší prípad (Worst-case scenario):** V prípade prudkého ekonomického poklesu alebo výpadku dodávok kľúčových GPU komponentov pre AI by sa firma dočasne oprela o silné portfólio štandardného prémiového hardvéru (Apple produkty) a optimalizovala by fixné náklady vďaka svojmu čistému e-shopovému modelu (bez nutnosti platiť nájomné za drahé kamenné predajne).

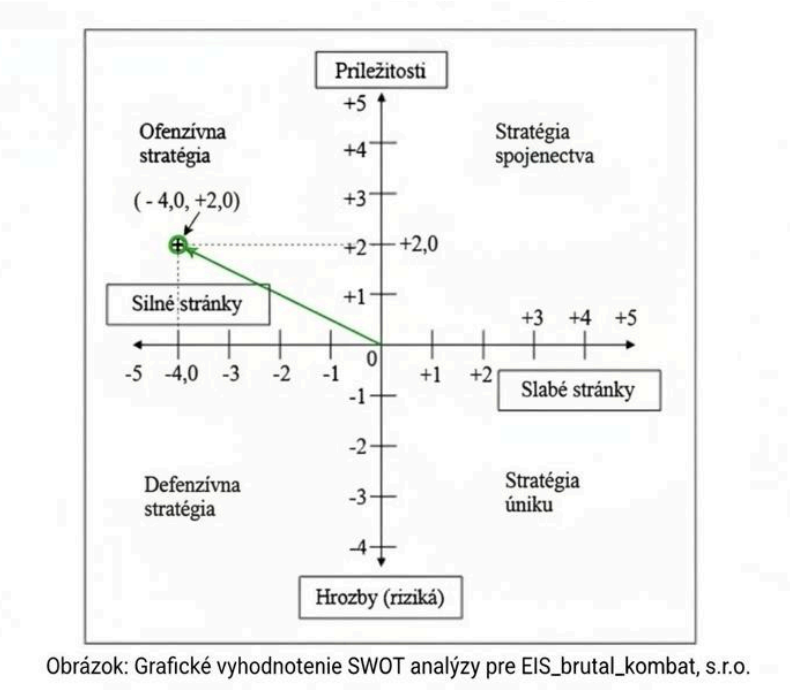
B. SWOT analýza podniku (Kvantifikované hodnotenie)

Silné stránky (Strengths)	Slabé stránky (Weaknesses)
• Zameranie na prémiové a overené značky (Apple, high-end GPU): **4** • Čistý e-shopový model s nízkymi fixnými nákladmi: **4** • Unikátna ponuka hardvéru pre AI a neurónové siete: **4** • Ponuka predĺženej záruky a servisu: **3** • Skúsenosti a technologický prehľad vedenia: **4** *(Celkové skóre: **19**)*	• Vyššia počiatočná cena produktov (citlivosť časti trhu): **4** • Počiatočná závislosť na externých dodávateľoch: **4** • Menšia známosť novej značky v počiatočnej fáze: **4** • Obmedzená možnosť fyzického odskúšania tovaru zákazníkom: **3** *(Celkové skóre: **15**)*
Vonkajšie príležitosti (Opportunities)	**Hrozby (Threats)**
• Masívny rast dopytu po výpočtovom výkone a AI na trhu: **5** • Možnosť expanzie do softvérových licencií a služieb: **4** • Získanie vernej komunity náročných používateľov a firiem: **4** • Možnosť predčasného splatenia pôžičky vďaka rastúcim maržiam: **3** *(Celkové skóre: **16**)*	• Silná cenová vojna a konkurenčný tlak na trhu: **4** • Rýchla morálna zastaralosť technológií: **3** • Zmeny makroekonomického prostredia a inflácia: **4** • Legislatívecké a daňové zmeny: **3** *(Celkové skóre: **14**)*

C. Grafické vyhodnotenie a záver SWOT analýzy

Na základe kvantifikovaného ohodnotenia jednotlivých faktorov sa spoločnosť **EIS_brutal_kombat, s.r.o.** nachádza v nasledovných súradniciach:

- **Faktor prostredia (Príležitosti minus Hrozby):**
  16−14=+2,0 (mierne pozitívne prostredie)
- **Faktor podniku (Silné stránky minus Slabé stránky):**
  19−15=+4,0 (silná vnútorná pozícia)
- **Určenie kvadrantu:** Výsledné hodnoty umiestňujú spoločnosť do **kvadrantu Ofenzívna stratégia**.
- **Záver:** Hlavným strategickým cieľom podniku preto bude plne sa koncentrovať na agresívny rozvoj ponuky v oblasti AI hardvéru, zužitkovať výhody online modelu a neustále inovovať sortiment a pridané služby, čím efektívne prekonáme konkurenčné riziká.



Obrázok: Grafické vyhodnotenie SWOT analýzy pre EIS_brutal_kombat, s.r.o.

10. FINANČNÝ PLAN

Finančný plán poskytuje ucelený prehľad o budúcom finančnom hospodárení spoločnosti **EIS_brutal_kombat, s.r.o.** Je kľúčovým nástrojom na overenie reálnosti našich podnikateľských zámerov, zabezpečenie likvidity a efektívne riadenie peňažných tokov.

A. Finančné zdroje a štruktúra financovania

Na zabezpečenie počiatočných hospodárskych prostriedkov, nákup prvotných zásob prémiového tovaru a nastavenie e-shopovej platformy využívame kombináciu vlastných a cudzích zdrojov v celkovej výške 205 000 €:

- Vlastné zdroje (Základné imanie): Vklad jediného spoločníka vo výške 5 000 €, ktorý tvorí stabilný kapitálny základ spoločnosti.
- Cudzie zdroje (Strategická pôžička): Úver / finančné zdroje vo výške 200 000 € so 5-ročnou dobou splatnosti.Tento kapitál zabezpečuje agresívnejšie naskladnenie high-end technológií, marketing a prípravu na rozšírenie portfólia o AI hardvér.
- Počiatočná väzba Súvahy: Východisková finančná rovnosť pri vzniku firmy predstavuje Aktíva (205 000 € v podobe obežného majetku, zásob a likvidných prostriedkov) = Pasíva (205 000 € vo forme vlastného imania a cudzích zdrojov).

B. Zabezpečenie likvidity a peňažné toky (Cash-flow) podniku

Likvidita spoločnosti je riadená s dôrazom na priebežný súlad medzi príjmami z predaja a splatnosťou záväzkov:

- Vďaka čistému online modelu (bez nákladov na kamenné prevádzky) udržiavame nízke fixné prevádzkové náklady.
- Okamžité spustenie predaja generuje priebežný cash-flow, ktorý slúži na priebežné doobjednávanie tovaru a úhradu prevádzkových nákladov. Peňažné toky sú sledované tak, aby splatnosť záväzkov voči dodávateľom nepredbehla inkaso pohľadávok od zákazníkov.

C. Overenie dôsledkov čiastkových plánov a splácanie záväzkov

Finančný plán slúži na verifikáciu rozhodnutí prijatých v predchádzajúcich kapitolách:

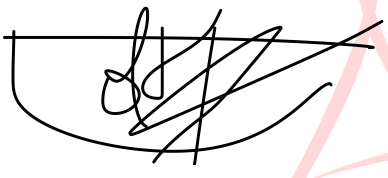
- Investície do AI segmentu: Nákup drahších GPU komponentov a serverových riešení v neskorších fázach je podmienený úspešnou akumuláciou kapitálu z predaja štandardného prémiového hardvéru (Apple), čím chránime firmu pred nadmerným zadlžením.

- Splácanie pôžičky: Celkový horizont splácania úveru (200 000 €) je nastavený na 5 rokov. Vďaka rastúcim maržiam zo špecializovaného AI hardvéru a softvérových licencií sa predpokladá predčasné splatenie v horizonte 3 až 4 rokov, čím podnik aktívne minimalizuje finančné náklady.

D. Kľúčové finančné a výkonnostné ciele (KPI)

Na meranie úspešnosti hospodárenia a efektívneho využívania výrobných činiteľov (ľudských, materiálnych a finančných) sme definovali nasledovné KPI:

- Bod zvratu (Break-even point): Dosiahnutie vyrovnaného hospodárenia do 6 mesiacov od ostrého spustenia predaja.
- Obrat a objem: Dosiahnutie stabilného rastu tržieb s predpokladom prekročenia obratu 150 000 € v prvom roku fungovania a vybudovanie klientskej základne minimálne 50 aktívnych B2B a firemných odberateľov.



DN: email=stefan.toth@student.tuke.sk
Date: 2026.10.25 21:56:39 +01'00'
Adobe Acrobat Reader version: 2026.002.21901