Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

Podnikateľský zámer

H&G TechDesk s.r.o.

Henrieta Golisová
3.ročník FBI
2026/2027

Názov firmy: H&G TechDesk s.r.o.

IČO: 20260079

ZI: 5 000 €

Majiteľ firmy: Henrieta Golisová

Adresa firmy: Karpatská 450/18, 08901 Svidník

Telefónne číslo: 055 684 54 20

Fax: 055 028 94 51

E-mail: henrieta.golisova@student.tuke.sk

Obsah

1. Úvodné náležitosti ... 4
   1.1. Stručné zhrnutie ... 4
   1.2. Hárok s faktami ... 4
2. Popis podniku ... 5
   2.1. História podniku ... 5
   2.2. Súčasný stav ... 6
   2.3. Ciele a plány do budúcnosti ... 6
3. Analýza výrobku a služby ... 7
   3.1. Popis výrobkov a služieb ... 7
   3.2. Priestory a zariadenia ... 8
   3.3. Spoľahlivosť výrobkov a služieb ... 8
   3.4. Vlastnícke vzťahy ... 8
   3.5. Plány budúceho rozvoja výrobkov a služieb ... 9
   3.6. SWOT analýza ponuky v porovnaní s konkurenciou ... 9
4. Analýza ... 9
   4.1. Trh ... 9
      4.1.1. Potenciálny trh a jeho charakteristika ... 9
      4.1.2. Podiel na trhu ... 10
      4.1.3. Trendy a rastový potenciál ... 10
      4.1.4. Predaj, distribúcia a zisky ... 11
   4.2. Spotrebiteľ ... 11
   4.3. Konkurencia ... 12
      4.3.1. Profil konkurentov a podiel na trhu ... 12
      4.3.2. Porovnanie výrobku a služby ... 13
      4.3.3. SWOT analýza konkurencie ... 14
5. Organizačná štruktúra a manažment ... 15
   5.1. Vlastníctvo podniku ... 15
   5.2. Organizačná štruktúra a kompetencie ... 15
   5.3. Vzdelanie, skúsenosti a vedomosti v podnikaní ... 16
6. Časový harmonogram ... 16
7. Rizikové faktory – SWOT analýza ... 18
   7.1. Doterajšie problémy ... 18
   7.2. Identifikácia rizík ... 18
   7.3. Scenáre vývoja a najhorší prípad ... 18
   7.4. SWOT analýza podniku a jej grafické vyhodnotenie ... 19
8. Finančný plán ... 20
   8.1. Investičný plán a zdroje financovania ... 21
   8.2. Východiská a predpoklady plánu ... 21
   8.3. Plán tržieb ... 22
   8.4. Plán nákladov ... 23
   8.5. Plánovaný výkaz ziskov a strát ... 23
   8.6. Plán peňažných tokov (cash flow) ... 24
   8.7. Splátkový kalendár úveru ... 25
   8.8. Bod zvratu a finančné ukazovatele ... 25

1. Úvodné náležitosti

Úvodné náležitosti podnikateľského plánu tvoria titulná strana, obsah, stručné zhrnutie a hárok s faktami. Titulná strana a obsah sú uvedené na začiatku dokumentu, nasledujúce podkapitoly obsahujú zvyšné dve časti.

1.1. Stručné zhrnutie

H&G TechDesk s.r.o. je malá obchodná spoločnosť so sídlom vo Svidníku, ktorá sa zameriava na predaj kancelárskej techniky, spotrebného materiálu a súvisiacich služieb pre podnikateľov, školy a verejné inštitúcie v regióne horného Zemplína a Šariša. Spoločnosť vznikla v roku 2026, jej jedinou spoločníčkou a konateľkou je Henrieta Golisová.

Ponuka zahŕňa tlačiarne a multifunkčné zariadenia, počítače a monitory, skenery, projektory, kancelárske stroje a nábytok, ďalej tonery, atramenty a papier a napokon služby – inštaláciu, servis, správu tlače (managed print) a prenájom techniky. Hlavnou konkurenčnou výhodou je lokálna prítomnosť: predaj a servis na jednom mieste, reakcia do 24 hodín a osobný prístup, ktorý veľké internetové obchody v regióne nedokážu poskytnúť.

Cieľový trh tvorí približne 160 000 obyvateľov okresov Svidník, Stropkov, Medzilaborce, Humenné a Snina. Ročný objem trhu s kancelárskou technikou, spotrebným materiálom a servisom v tomto území odhadujeme na 11 500 000 €. Plánované tržby v prvom roku činnosti (2027) sú 230 000 €, čo zodpovedá podielu na trhu 2,0 %; do tretieho roka by mali vzrásť na 355 000 € (2,9 % trhu).

Celková investičná potreba je 57 100 €. Kryje sa základným imaním 5 000 €, pôžičkou majiteľky 12 100 € a bankovým úverom 40 000 €. Podnik by mal byť ziskový už v prvom roku (čistý zisk 4 527 €), v treťom roku sa očakáva čistý zisk 12 557 €. Vlastný vložený kapitál (17 100 €) sa vráti približne za 2,2 roka.

1.2. Hárok s faktami

Tabuľka 1: Základné údaje o podniku a podnikateľskom pláne

Položka	Údaj
Obchodné meno	H&G TechDesk s.r.o.
Právna forma	Spoločnosť s ručením obmedzeným
IČO	20260079
Sídlo a prevádzka	Karpatská 450/18, 089 01 Svidník
Kontakt	tel.: 055 684 54 20, fax: 055 028 94 51, e-mail: henrieta.golisova@student.tuke.sk

Položka	Údaj
Vznik spoločnosti	september 2026 (zápis do obchodného registra)
Predmet podnikania	Kúpa tovaru na účely jeho predaja konečnému spotrebiteľovi a iným prevádzkovateľom živnosti, predaj kancelárskej techniky a spotrebného materiálu, inštalácia, servis a prenájom techniky
Spoločník a štatutárny orgán	Henrieta Golisová – 100 % obchodný podiel, konateľka
Základné imanie	5 000 €
Zamestnanci	2 v 1. roku, 3 v 2. roku, 4 v 3. roku (vrátane konateľky a pracovníka na čiastočný úväzok)
Cieľový trh	Okresy Svidník, Stropkov, Medzilaborce, Humenné, Snina (cca 160 000 obyvateľov)
Zákazníci	Živnostníci a mikropodniky, malé a stredné podniky, školy, obce a verejné inštitúcie, domácnosti a home office
Tržby 2027 / 2028 / 2029	230 000 € / 290 000 € / 355 000 €
Čistý zisk 2027 / 2028 / 2029	4 527 € / 10 138 € / 12 557 €
Podiel na trhu 2027 / 2028 / 2029	2,0 % / 2,4 % / 2,9 %
Investičná potreba	57 100 €
Zdroje financovania	Základné imanie 5 000 €, pôžička majiteľky 12 100 €, bankový úver 40 000 €
Bod zvratu (rok 1)	tržby 211 523 € ročne

2. Popis podniku

2.1. História podniku

Myšlienka založiť vlastnú firmu vznikla počas štúdia na Ekonomickej fakulte Technickej univerzity v Košiciach. Zakladateľka pochádza zo Svidníka a pri komunikácii s miestnymi živnostníkmi, školami a obcami opakovane zistila, že kancelárska technika sa v regióne nakupuje buď v Prešove a Košiciach, alebo cez internet – bez možnosti rýchleho servisu, poradenstva a osobného kontaktu. Výsledkom sú dlhé odstávky zariadení pri poruche a zbytočne vysoké náklady na tlač.

Tabuľka 2: Dôležité udalosti v histórii podniku

Obdobie	Udalosť
2024	Prvotná myšlienka, dotazníkový prieskum medzi 40 miestnymi podnikateľmi a školami, ktorý potvrdil nespokojnosť so servisom a dostupnosťou techniky.
2025	Šesťmesačná brigáda vo veľkoobchode s IT technikou – získanie skúseností s nákupom, skladovaním a cenotvorbou, nadviazanie kontaktov s distribútormi.
Jún 2026	Spracovanie prvej verzie podnikateľského zámeru a rozhovory s potenciálnymi dodávateľmi a bankou.
September 2026	Založenie spoločnosti H&G TechDesk s.r.o., splatenie základného imania vo výške 5 000 €, pridelenie IČO 20260079.
Október 2026	Podpis nájomnej zmluvy na predajné priestory, rokovania o rámcových zmluvách s dvoma distribútormi, žiadosť o investičný úver.

2.2. Súčasný stav

V súčasnosti (október 2026) je spoločnosť v príprave na spustenie plnej prevádzky. Právne a administratívne náležitosti sú vybavené, základné imanie je splatené a predajné priestory sú prenajaté. Prebieha úprava predajne, výber dodávateľov a testovanie e-shopu. Prvé pilotné objednávky (spotrebný materiál pre päť zákazníkov z okolia) boli realizované bez vlastných skladových zásob, formou sprostredkovania cez distribútora.

- **Právny stav:** s.r.o. zapísaná v obchodnom registri, jediná spoločníčka a konateľka Henrieta Golisová.
- **Priestory:** prenajatá predajňa s dielňou a skladom (120 m²) v centre Svidníka, plánované otvorenie január 2027.
- **Dodávatelia:** rámcové zmluvy sú v štádiu rokovania s dvoma veľkoobchodnými distribútormi IT techniky a kancelárskych potrieb.
- **Financovanie:** základné imanie a pôžička majiteľky sú k dispozícii, bankový úver 40 000 € je v schvaľovaní.
- **Ľudské zdroje:** prebieha výber technika-predajcu, ktorý nastúpi pred otvorením predajne.

2.3. Ciele a plány do budúcnosti

Poslaním podniku je zabezpečiť malým a stredným organizáciám v regióne bezproblémový chod kancelárie – od dodávky techniky cez spotrebný materiál až po servis – za férové ceny a s rýchlou reakciou. Ciele sú rozdelené podľa časového horizontu:

Tabuľka 3: Ciele podniku

Horizont	Cieľ	Merateľný ukazovateľ	Termín
Krátkodobý	Otvoriť predajňu a e-shop, získať prvých zákazníkov, dosiahnuť mesačný bod zvratu	Tržby 230 000 €	2027
Krátkodobý	Uzavrieť zmluvy o pravidelných dodávkach a servise	40 zmluvných zákazníkov	2027
Strednodobý	Spustiť službu správy tlače (managed print) a rozšíriť obchodný tím	Tržby 290 000 €, podiel na trhu 2,4 %	2028
Strednodobý	Rozšíriť ponuku o sieťové a bezpečnostné riešenia pre kancelárie	15 % tržieb zo služieb	2029
Dlhodobý	Vybudovať si pozíciu regionálneho špecialistu na kancelársku techniku	Tržby nad 350 000 €, podiel na trhu ≈ 3 %	2029
Dlhodobý	Zvážiť druhé výdajné miesto (Humenné alebo Stropkov)	Rozhodnutie na základe analýzy	po 2029

3. Analýza výrobku a služby

3.1. Popis výrobkov a služieb

Ponuka H&G TechDesk je rozdelená do troch skupín, ktoré sa navzájom dopĺňajú. Zákazník tak získa techniku, materiál aj servis od jedného dodávateľa na jednu faktúru.

Tabuľka 4: Štruktúra ponuky a jej význam pre tržby v roku 2027

Skupina	Príklady	Podiel na tržbách	Obchodná marža
Kancelárska technika (hardvér)	Tlačiarne a multifunkčné zariadenia, počítače a notebooky, monitory, skenery, projektory, pokladničné systémy, kancelárske stroje, skartovače	52,2 %	22 %
Spotrebný materiál a príslušenstvo	Originálne a kompatibilné tonery a atramenty, papier, nosiče dát, káble, myši a klávesnice, kancelárske potreby	33,9 %	33 %
Služby	Inštalácia a konfigurácia, záručný a pozáručný servis, správa tlače (managed print), prenájom techniky, školenia	13,9 %	60 %

Predaj techniky prináša najväčší objem tržieb, no s nižšou maržou. Spotrebný materiál zabezpečuje pravidelný príjem, keďže zákazníci ho objednávajú opakovane. Služby majú najvyššiu maržu a zároveň zákazníka viažu na firmu, preto ich podiel na tržbách budeme systematicky zvyšovať.

Spôsob predaja. Zákazník si môže objednať v predajni, cez e-shop s vyzdvihnutím alebo rozvozom, alebo prostredníctvom obchodného zástupcu, ktorý navštevuje firmy a inštitúcie. Pre pravidelných odberateľov je pripravený balíček „Kancelária bez starostí“ – fixná mesačná platba za tlač vrátane techniky, materiálu a servisu.

3.2. Priestory a zariadenia

Prevádzka sídli v prenajatých priestoroch s celkovou rozlohou 120 m² v centre Svidníka s dobrou dostupnosťou a možnosťou parkovania. Priestory sú rozdelené takto:

- **predajná plocha (60 m²)** – vystavené zariadenia, regály so spotrebným materiálom, poradenský pult a pokladňa,
- **sklad (40 m²)** – zásoba tovaru s evidenciou v skladovom programe, bezpečnostná zásoba tonerov a papiera,
- **servisná dielňa (20 m²)** – pracovisko na diagnostiku a opravy, antistatické pracovné stoly a náradie.

Zariadenie predajne a kancelárie (regály, nábytok, počítače, pokladňa) je plánované na 6 500 €. Na rozvoz tovaru a výjazdy k zákazníkom bude slúžiť ojazdené dodávkové vozidlo (9 000 €). Online predaj zabezpečí vlastný e-shop prepojený so skladovým a účtovným systémom (2 500 €).

3.3. Spoľahlivosť výrobkov a služieb

- Predávame výhradne techniku z oficiálnych distribučných kanálov so zárukou výrobcu; na novú techniku poskytujeme zákonnú záručnú dobu, pri vybraných zariadeniach predĺženú záruku.
- Pri tonerových a atramentových kazetách ponúkame okrem originálnych aj overené kompatibilné náplne s garanciou kvality a bezplatnou výmenou pri nefunkčnom kuse.
- Servisná reakcia: telefonická diagnostika do 4 hodín, výjazd alebo náhradné zariadenie do 24 hodín v pracovných dňoch (pre zmluvných zákazníkov).
- Reklamácie vybavujeme priamo v predajni, bez nutnosti posielať zariadenie do vzdialeného servisného centra.
- Technik absolvuje školenia výrobcov, čím sa udržiava kvalita servisu a oprávnenie na autorizované opravy vybraných značiek.

3.4. Vlastnícke vzťahy

Všetok majetok podniku (vybavenie predajne, vozidlo, webová doména a e-shop, softvérové licencie, zásoby) vlastní spoločnosť H&G TechDesk s.r.o. Jediná spoločníčka Henrieta Golisová vlastní 100 % obchodného podielu. Priestory sú prenajaté na základe nájomnej zmluvy na päť rokov s predkupným právom na predĺženie. Dodávateľské zmluvy sú nevýhradné, aby spoločnosť nebola závislá od jedného distribútora. Do konca roka 2027 plánujeme prihlásiť slovnú a obrazovú ochrannú známku H&G TechDesk na Úrade priemyselného vlastníctva SR.

3.5. Plány budúceho rozvoja výrobkov a služieb

- **2027:** spustenie predajne a e-shopu, základný sortiment techniky a spotrebného materiálu, prvé servisné zmluvy.
- **2028:** zavedenie služby správy tlače (mesačné paušály s meraním výtlačkov), rozšírenie sortimentu o sieťové prvky, zálohovanie a bezpečnostné kamery.
- **2029:** ponuka prenájmu kancelárskej techniky (operatívny lízing) a IT podpora pre malé firmy na báze mesačného paušálu.
- Priebežne: ekologické riešenia – recyklácia prázdnych tonerov, ponuka repasovanej techniky a energeticky úsporných zariadení.

3.6. SWOT analýza ponuky v porovnaní s konkurenciou

SWOT analýza porovnáva ponuku H&G TechDesk s ponukou konkurentov, ktorí pôsobia v regióne (ich podrobný profil je uvedený v kapitole 4.3).

Tabuľka 5: SWOT analýza ponuky výrobkov a služieb

Silné stránky (S)	Slabé stránky (W)
• Predaj, inštalácia a servis na jednom mieste • Rýchla lokálna reakcia (do 24 hodín) • Balíčkové riešenia a jedna faktúra pre zákazníka	• Užší sortiment než veľké internetové obchody • Vyššie nákupné ceny pri malých objemoch • Obmedzené kapacity servisu (1 technik)
Príležitosti (O)	**Hrozby (T)**
• Rast dopytu po správe tlače a IT podpore • Obnova techniky v školách a obciach z projektov • Zákazníci nespokojní so vzdialeným servisom	• Cenová agresivita online obchodov • Skracovanie životnosti a pokles tlače • Zavádzanie vlastného servisu veľkých dodávateľov

4. Analýza

Kapitola analyzuje trh, zákazníkov a konkurenciu. Údaje o veľkosti trhu a podieloch konkurentov vychádzajú z kvalifikovaných odhadov autorky (prieskum medzi miestnymi podnikateľmi, verejne dostupné údaje o počte subjektov v regióne a skúsenosti z praxe vo veľkoobchode).

4.1. Trh

4.1.1. Potenciálny trh a jeho charakteristika

Cieľovým územím sú okresy Svidník, Stropkov, Medzilaborce, Humenné a Snina s približne 160 000 obyvateľmi. Z dôvodu rýchleho servisu a rozvozu do 24 hodín je dosah firmy obmedzený na vzdialenosť do 60 km od Svidníka. Trh tvorí päť zákazníckych segmentov:

Tabuľka 6: Odhad veľkosti potenciálneho trhu (kancelárska technika, spotrebný materiál a servis)

Segment	Počet subjektov	Ročný výdavok na subjekt	Objem trhu
Živnostníci a mikropodniky (do 9 zamestnancov)	4 800	1 100 €	5 280 000 €
Malé a stredné podniky (10 – 249 zamestnancov)	420	6 500 €	2 730 000 €
Školy a školské zariadenia	190	9 000 €	1 710 000 €
Obce, úrady a verejné inštitúcie	230	7 000 €	1 610 000 €
Domácnosti a home office	3 400	50 €	170 000 €
Spolu			**11 500 000 €**

Trh má tieto charakteristiky: dopyt po spotrebnom materiáli je pravidelný a málo cyklický, technika sa obnovuje zvyčajne po 4 až 5 rokoch, zákazníci pri výbere zohľadňujú nielen cenu, ale aj rýchlosť dodania a dostupnosť servisu. Verejný sektor nakupuje často v rámci projektov a cenových ponúk, firmy preferujú dlhodobých dodávateľov a zmluvné ceny.

Ako ponuka spĺňa požiadavky trhu. Zákazníci v regióne požadujú (1) rýchlu dostupnosť, (2) servis bez zdĺhavého posielania zariadení, (3) poradenstvo pri výbere a (4) prehľadné náklady na tlač. Práve tieto štyri body riešia predajňa so servisnou dielňou, rozvoz dodávkou, osobné poradenstvo a paušálna správa tlače.

4.1.2. Podiel na trhu

Pri odhade podielu vychádzame z plánovaných tržieb a z veľkosti trhu, ktorý rastie približne o 3 % ročne.

Tabuľka 7: Plánovaný podiel H&G TechDesk na regionálnom trhu

Rok	Objem trhu	Tržby podniku	Podiel na trhu
Rok 1 (2027)	11 500 000 €	230 000 €	2,0 %
Rok 2 (2028)	11 845 000 €	290 000 €	2,4 %
Rok 3 (2029)	12 200 350 €	355 000 €	2,9 %

Podiel 2,0 % v prvom roku možno považovať za realistický pre novú firmu s lokálnym zameraním. Rast na 2,9 % v treťom roku vychádza z predpokladu postupného získavania zmluvných zákazníkov a rozšírenia ponuky o služby.

4.1.3. Trendy a rastový potenciál

- **Digitalizácia verejnej správy a škôl** – obnova techniky z projektov a z fondov EÚ zvyšuje dopyt po počítačoch, monitoroch a multifunkčných zariadeniach. Od roku 2027 zavádza Slovensko

povinné elektronické fakturovanie pri tuzemských dodávkach, čo prinesie dopyt po modernizácii kancelárií.

- **Hybridná práca a home office** – rastie dopyt po monitoroch, kamerách, headsetoch a menších tlačiarňach pre domácu kanceláriu.
- **Outsourcing tlače (managed print)** – firmy čoraz viac preferujú pevnú mesačnú platbu pred jednorazovými nákupmi techniky a materiálu.
- **Ekologické trendy** – záujem o repasovanú techniku a recykláciu tonerov.
- **Pokles objemu tlače** – paperless kancelárie znižujú spotrebu papiera a tonerov; tento trend budeme kompenzovať rastom IT služieb.

Rastový potenciál trhu odhadujeme na 3 % ročne v celom segmente, v segmente služieb (servis, správa tlače) na 8 až 10 % ročne.

4.1.4. Predaj, distribúcia a zisky

Predaj bude prebiehať prostredníctvom troch kanálov. Tovar nakupujeme od veľkoobchodných distribútorov, skladujeme v Svidníku a zákazníkom ho doručujeme vlastnou dodávkou.

Tabuľka 8: Predajné kanály v roku 2027

Predajný kanál	Podiel	Plánované tržby
Predajňa (osobný predaj)	45 %	103 500 €
B2B – obchodný zástupca, rámcové zmluvy, školy a obce	35 %	80 500 €
E-shop (vyzdvihnutie alebo rozvoz)	20 %	46 000 €
Spolu	**100 %**	**230 000 €**

Ceny a zisky. Ceny určujeme prirážkou k nákupnej cene: pri technike dosahuje obchodná marža 22 %, pri spotrebnom materiáli 33 % a pri službách 60 %. Priemerná hrubá marža v roku 2027 je 31,0 %, hrubý zisk 71 340 €. Podrobné výsledky sú uvedené vo finančnom pláne (kapitola 8). Zmluvní zákazníci majú garantované ceny na štvrťrok, pričom platby prijímame bezhotovostne alebo na faktúru so splatnosťou 14 dní.

4.2. Spotrebiteľ

Zákazníkov rozdeľujeme do piatich skupín. Údaje o veku a pohlaví rozhodovateľov sú odhadom autorky na základe vlastného prieskumu a skúseností z praxe.

Tabuľka 9: Profil skupín zákazníkov

Skupina	Rozmer	Profesia rozhodovateľa	Vek a pohlavie	Rozpočet ročne	Úžitok z ponuky
Živnostníci a mikropodniky	cca 4 800 subjektov	Majiteľ, remeselník, účtovník, advokát	30 – 55 rokov, 55 % mužov	700 – 1 500 €	Rýchla dodávka materiálu, poradenstvo pri výbere, jedna faktúra
Malé a stredné podniky	cca 420 subjektov	Konateľ, vedúci prevádzky alebo nákupu	35 – 60 rokov, 60 % mužov	3 000 – 15 000 €	Správa tlače, nižšie náklady, zmluvný servis
Školy	cca 190 zariadení	Riaditeľ, ekonóm, správca IT	40 – 60 rokov, 70 % žien	3 000 – 20 000 €	Dodávky vrátane inštalácie, podpora pri projektoch
Obce a verejné inštitúcie	cca 230 subjektov	Starosta, ekonóm, vedúci odboru	40 – 65 rokov, 55 % žien	2 000 – 15 000 €	Cenové ponuky, rámcové zmluvy, lokálny dodávateľ
Domácnosti a home office	cca 3 400 osôb	Zamestnanec, študent, freelancer	22 – 45 rokov, 50 % mužov	30 – 150 €	Poradenstvo, lokálny servis, vyzdvihnutie v predajni

Úžitok pre zákazníka. Zákazník ušetrí čas (nemusí cestovať do Prešova alebo Košíc), znižuje riziko dlhých odstávok techniky, získava prehľad o nákladoch na tlač a jedného kontaktného partnera pre všetky otázky. Pre verejný sektor pripravujeme podklady a cenové ponuky vhodné na projektové žiadosti.

Tabuľka 10: SWOT analýza skupín zákazníkov

Silné stránky (S)	Slabé stránky (W)
• Pravidelný dopyt po spotrebnom materiáli • Vysoká dôležitosť servisu a rýchlej reakcie • Veľké objemy nákupov škôl a obcí	• Citlivosť na cenu, najmä mikropodniky a domácnosti • Nákupy často cez internet bez porovnania servisu • Zdĺhavé rozhodovanie verejného sektora
Príležitosti (O)	**Hrozby (T)**
• Obnova techniky z projektov a fondov EÚ • Prechod na paušálne služby (managed print) • Rast počtu malých firiem a home office	• Znižovanie rozpočtov škôl a obcí • Pokles tlače a prechod na digitálne dokumenty • Odchod zákazníkov k veľkým e-shopom

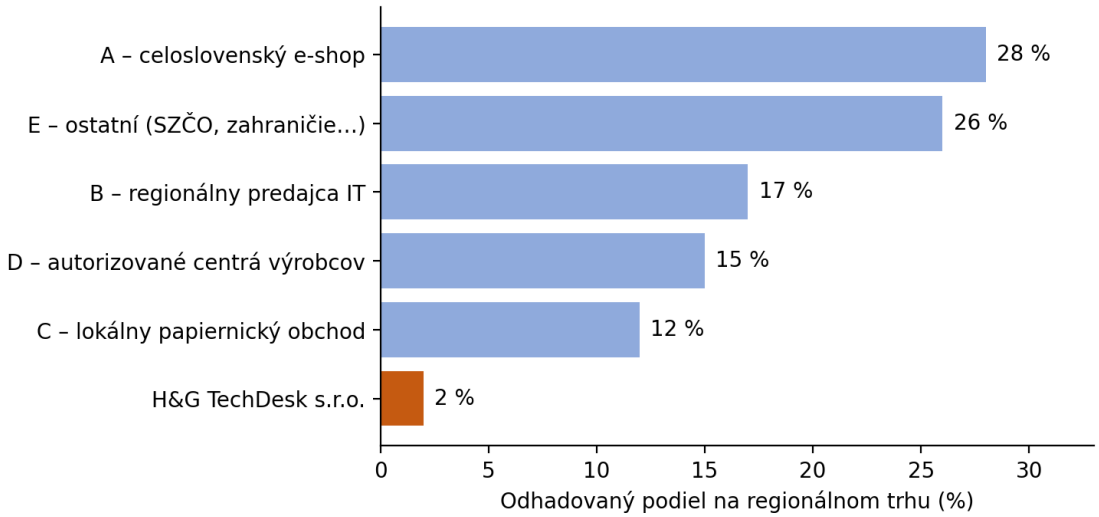
4.3. Konkurencia

4.3.1. Profil konkurentov a podiel na trhu

Konkurentov sme rozdelili podľa typu predajného kanála do štyroch skupín. Pri každej skupine je uvedený odhadovaný podiel na regionálnom trhu s objemom 11 500 000 €. Konkrétne firmy nie sú pomenované, ide o typových konkurentov.

Tabuľka 11: Profil konkurentov a odhad ich podielu na regionálnom trhu

Konkurent	Silné stránky	Slabé stránky	Typ	Podiel na trhu
A – celoslovenský internetový obchod	Nízke ceny, široký sortiment, logistika	Bez lokálneho servisu a osobného poradenstva	Online	28 %
B – regionálny predajca IT techniky	Značka, B2B zmluvy, vlastný servis	Vzdialenosť, vyššie ceny, dlhšie dodacie lehoty	Regionálny špecialista	17 %
C – lokálny papiernický obchod	Blízkosť, osobné vzťahy, papier a potreby	Úzky sortiment techniky, žiaden servis	Lokálny kamenný obchod	12 %
D – autorizované centrá výrobcov	Značková expertíza, kopírovacie systémy	Vysoké ceny, menšia flexibilita	Výrobcovia a dílery	15 %
E – ostatní (SZČO, zahraničie, hypermarkety)	Nízka cena, nahodilé akcie	Bez záruky servisu, nerovnomerná kvalita	Rôzne	26 %
H&G TechDesk s.r.o. (rok 2027)	**Lokálny servis, rýchlosť, balíčky**	**Nová značka, užší sortiment**	**Lokálny špecialista**	**2 %**



Obrázok 1: Odhadovaný podiel konkurentov na regionálnom trhu (okresy Svidník, Stropkov, Medzilaborce, Humenné a Snina)

4.3.2. Porovnanie výrobku a služby

Ponuku H&G TechDesk sme porovnali s typovými konkurentmi podľa šiestich kritérií. Hodnotenie je na stupnici 1 (najhoršie) až 5 (najlepšie).

Tabuľka 12: Porovnanie ponuky H&G TechDesk s konkurenciou

Kritérium	H&G	A	B	C	D
Cena produktov	3	5	4	3	2
Šírka sortimentu	3	5	4	2	3
Lokálny servis a inštalácia	5	1	3	2	4
Rýchlosť dodania v regióne	5	3	3	4	3
Osobný prístup a poradenstvo	5	2	4	4	3
Komplexné služby (správa tlače)	4	1	3	1	5
Súčet bodov	**25**	**17**	**21**	**16**	**20**

H&G TechDesk má najväčšiu výhodu v lokálnom servise, rýchlosti dodania a osobnom prístupe. Nevýhodou je cena a šírka sortimentu v porovnaní s veľkými internetovými obchodmi. Stratégia preto nespočíva v súťaži cenou, ale v kombinácii produktu a služby.

4.3.3. SWOT analýza konkurencie

Tabuľka 13: SWOT analýza konkurencie ako celku

Silné stránky (S)	Slabé stránky (W)
• Veľké e-shopy: nízke ceny, široký sortiment a logistika • Regionálni špecialisti: známa značka a B2B vzťahy • Autorizované centrá: značková expertíza a kopírovacie systémy	• Chýbajúci osobný kontakt a lokálny servis (e-shopy) • Vyššie ceny a dlhšie dodacie lehoty (regionálni predajcovia) • Úzky sortiment a žiadny servis (lokálne obchody)
Príležitosti (O)	**Hrozby (T)**
• Rast trhu so službami správy tlače a IT podpory • Nové projekty škôl a samospráv • Spolupráca s dodávateľmi pri spoločných ponukách	• Cenová vojna a výpredaje • Vstup ďalších online hráčov • Priame predaje výrobcov bez sprostredkovateľa

Záver analýzy konkurencie. Najväčšiu časť trhu (28 %) držia internetové obchody, ktoré konkurujú cenou, ale nie službou. Práve v segmente, v ktorom zákazník potrebuje servis, poradenstvo a rýchlu dodávku, vidíme priestor na získanie lokálnej pozície. Cieľom je odobrať konkurentom približne 2 % trhu v prvom roku a takmer 3 % do roku 2029.

5. Organizačná štruktúra a manažment

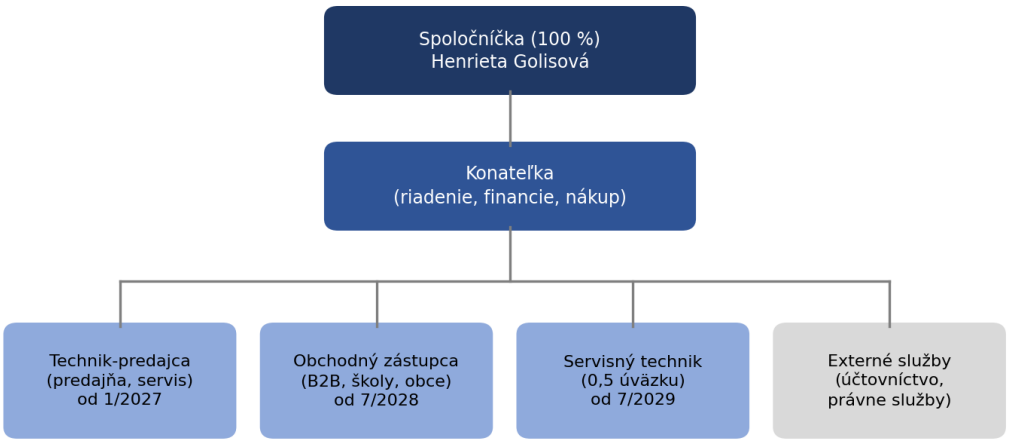
5.1. Vlastníctvo podniku

Tabuľka 14: Rozloženie vlastníctva

Spoločník	Obchodný podiel	Vklad do základného imania	Pôžička spoločnosti
Henrieta Golisová	100 %	5 000 €	12 100 €
Spolu	**100 %**	**5 000 €**	**12 100 €**

Spoločnosť má jedinú spoločníčku, ktorá je zároveň konateľkou a štatutárnym orgánom. Pôžička spoločníčky vo výške 12 100 € je poskytnutá na 5 rokov a v prvých troch rokoch sa nesplácala; zisk sa v prvých troch rokoch nerozdeľuje a zostáva v podniku na financovanie rastu zásob a rozvoj služieb.

5.2. Organizačná štruktúra a kompetencie



Obrázok 2: Organizačná štruktúra H&G TechDesk s.r.o.

Tabuľka 15: Pracovné pozície a ich kompetencie

Pozícia	Kompetencie a prínos pre podnik	Hrubá mzda mesačne	Nástup
Konateľka	Strategické riadenie, financie, nákup, rokovania s dodávateľmi a bankou, kľúčoví zákazníci	1 200 € (2027) → 1 300 € (2029)	od vzniku firmy
Technik-predajca	Predaj v predajni, inštalácia a servis techniky, správa e-shopu a skladu	1 150 € → 1 250 €	január 2027
Obchodný zástupca	Získavanie B2B zákazníkov, škôl a obcí, príprava cenových ponúk a zmlúv	1 300 € → 1 350 €	júl 2028
Servisný technik (0,5 úväzku)	Servis a správa tlače, výjazdy k zákazníkom	700 €	júl 2029
Externé služby	Účtovníctvo, mzdy a právne služby zabezpečuje externá účtovná kancelária (150 € mesačne)	—	od vzniku firmy

Prevádzka je nastavená tak, aby bežný chod predajne zvládal technik-predajca a konateľka sa mohla venovať obchodu a riadeniu. Pri chýbajúcom zamestnancovi zastupuje konateľka; kľúčové postupy (príjem tovaru, servis, reklamácie) budú písomne zdokumentované.

5.3. Vzdelanie, skúsenosti a vedomosti v podnikaní

- **Vzdelanie:** študentka 3. ročníka Ekonomickej fakulty Technickej univerzity v Košiciach (študijný program FBI), vedomosti z financií, účtovníctva, marketingu a manažmentu.
- **Prax:** šesťmesačná brigáda vo veľkoobchode s IT technikou (2025) – nákup, skladové hospodárstvo, cenotvorba, komunikácia s dodávateľmi a obchodnými partnermi.
- **Znalosť trhu:** pochádza zo Svidníka, pozná miestnych podnikateľov, školy a samosprávu; vlastný prieskum medzi 40 subjektmi.
- **Plánované vzdelávanie:** kurz pre začínajúcich podnikateľov, školenia výrobcov techniky, kurz verejného obstarávania a práce s dotáciami.
- **Poradcovia:** externá účtovníčka, právnik na zmluvy a bankový poradca.

Slabou stránkou je menšia manažérska prax a štúdium popri podnikaní. Táto slabina je riešená delegovaním prevádzky na skúseného technika-predajcu, jasnými pravidlami a pravidelnými konzultáciami s externými poradcami.

6. Časový harmonogram

Harmonogram prepája hlavné ciele podniku s časovým horizontom. Prípravná fáza prebieha v závere roka 2026, prevádzka sa spúšťa v januári 2027. Jednotlivé kroky bude potrebné prekonzultovať s účtovníkom, bankou a právnikom.

Tabuľka 16: Časový harmonogram realizácie podnikateľského plánu

Aktivita	Q4 2026	Q1 2027	Q2 2027	Q3 2027	Q4 2027	H1 2028	H2 2028	H1 2029	H2 2029
Prenájom a úprava predajne	■								
Zmluvy s dodávateľmi, nákup úvodných zásob	■								
Nábor technika-predajcu	■								
Spustenie e-shopu	■	■							
Otvorenie predajne, štartovacia kampaň		■							
Získavanie zmluvných B2B zákazníkov		■	■	■	■	■	■	■	■
Dosiahnutie mesačného bodu zvratu			■						
Služba správy tlače (managed print)			■	■	■	■	■	■	■
Prihlásenie ochrannej známky					■				
Nový obchodný zástupca							■	■	■
Rozšírenie sortimentu (siete, bezpečnosť)						■	■	■	
Prenájom techniky, servisný technik (0,5)									■
Analýza druhého výdajného miesta								■	■
Splácanie bankového úveru		■	■	■	■	■	■	■	■

Tabuľka 17: Míľniky a očakávané výsledky

Termín	Míľnik	Ukazovateľ
január 2027	Otvorenie predajne a e-shopu	prvé tržby, 2 zamestnanci
jún 2027	Dosiahnutie mesačného bodu zvratu	tržby ≈ 17 600 € mesačne
december 2027	Prvý rok činnosti	tržby 230 000 €, 40 zmluvných zákazníkov
december 2028	Druhý rok činnosti, nábor obchodného zástupcu	tržby 290 000 €, podiel 2,4 %
december 2029	Tretí rok činnosti, prenájom techniky	tržby 355 000 €, podiel 2,9 %

7. Rizikové faktory – SWOT analýza

7.1. Doterajšie problémy

- **Financovanie:** banka vyžaduje zabezpečenie úveru (ručenie majetkom alebo spoločníčkou), čo spomaľuje schválenie.
- **Nákupné podmienky:** noví odberatelia s nízkymi objemami získavajú od distribútorov horšie ceny a kratšiu splatnosť.
- **Priestory:** vo Svidníku je obmedzená ponuka vhodných nebytových priestorov s dobrou dostupnosťou.
- **Skúsenosti:** zakladateľka nemá dlhodobú prax v riadení zamestnancov, čo je potrebné kompenzovať školeniami a poradcami.

7.2. Identifikácia rizík

Tabuľka 18: Rizikové faktory podnikania a ich riešenie

Riziko	Pravdepodobnosť	Dopad	Opatrenie
Nižší dopyt, než sa predpokladá	stredná	vysoký	Rámcové zmluvy s B2B klientmi, flexibilné náklady, odloženie náboru
Cenový tlak internetových obchodov	vysoká	stredný	Dôraz na služby, balíčky a servis, garancia cien pre zmluvných zákazníkov
Výpadok alebo meškanie dodávok	stredná	stredný	Minimálne dvaja dodávatelia, bezpečnostná zásoba spotrebného materiálu
Neplatiči (firmy, obce)	stredná	stredný	Zálohy pri väčších zákazkách, splatnosť max. 14 dní, sledovanie pohľadávok
Zvýšenie úrokov, problémy so splácaním úveru	nízka	vysoký	Fixná úroková sadzba, rezerva 8 000 €, možnosť kontokorentu
Výpadok kľúčového zamestnanca alebo konateľky	stredná	vysoký	Zastupiteľnosť, dokumentované postupy, poistenie
Zmena legislatívy (dane, odvody, e-faktúry)	stredná	nízky	Externá účtovníčka, účtovný softvér pripravený na e-faktúry
Krádež, poškodenie alebo požiar	nízka	stredný	Poistenie majetku a zásob, kamerový systém
Pokles tlače a zmena technológií	vysoká	stredný	Posun portfólia na IT služby a správu tlače, školenia

7.3. Scenáre vývoja a najhorší prípad

Pre rok 2027 sme vypracovali tri scenáre. Základný scenár zodpovedá finančnému plánu, pesimistický predpokladá o 20 % nižšie tržby pri nezmenených fixných nákladoch a optimistický o 15 % vyššie tržby.

Tabuľka 19: Scenáre vývoja v roku 2027

Ukazovateľ	Pesimistický (−20 %)	Základný	Optimistický (+15 %)
Tržby	184 000 €	230 000 €	264 500 €
Hrubý zisk	57 072 €	71 340 €	82 041 €
Prevádzkové náklady vrátane odpisov	63 028 €	63 028 €	63 028 €
Prevádzkový výsledok (EBIT)	−5 956 €	8 312 €	19 013 €
Výsledok pred zdanením	−8 537 €	5 731 €	16 432 €
Čistý zisk (strata)	−8 537 €	4 527 €	12 981 €
Peniaze ku koncu roka 2027	−3 081 €	9 984 €	18 437 €

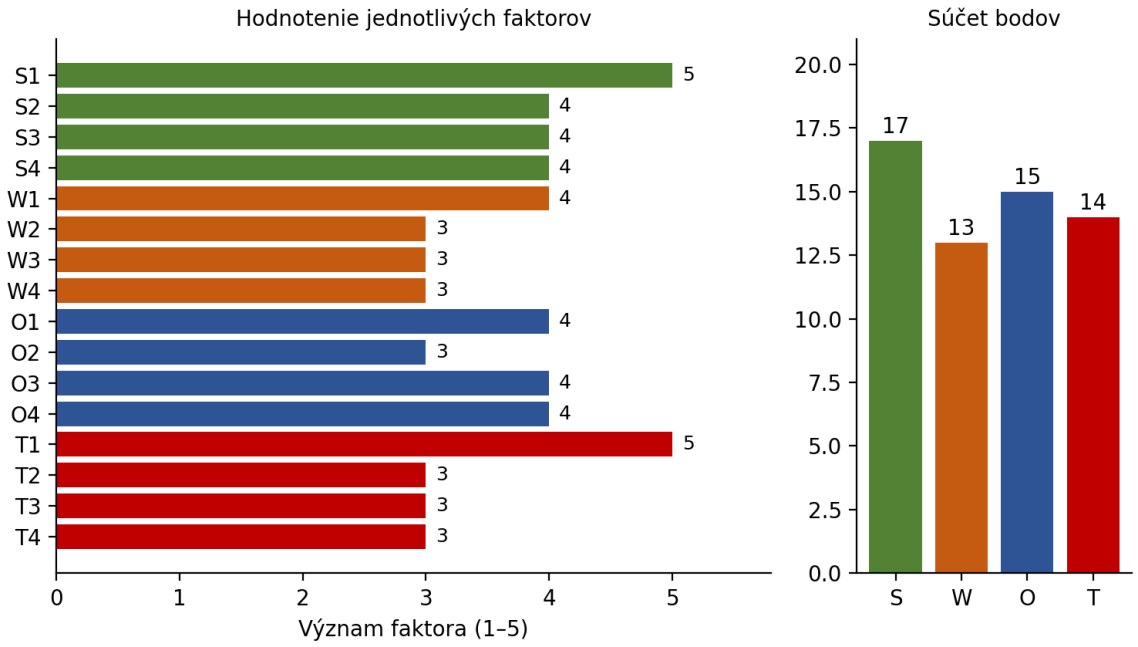
Najhorší prípad. Pri poklese tržieb o 20 % by firma v prvom roku skončila so stratou 8 537 € a peňažné prostriedky by klesli na −3 081 €. Platobnú schopnosť by bolo možné udržať týmito krokmi: zníženie zásob a odloženie obchodného zástupcu, využitie kontokorentného úveru (5 000 €), predĺženie splatnosti u dodávateľov a doplnenie zdrojov zo strany spoločníčky. Strata by sa dala vykryť zo zisku v nasledujúcich rokoch, ak by sa tržby vrátili aspoň na základný scenár.

7.4. SWOT analýza podniku a jej grafické vyhodnotenie

Tabuľka 20: SWOT analýza H&G TechDesk s.r.o.

Silné stránky (S)	Slabé stránky (W)
• S1: Osobný prístup a rýchla reakcia v regióne • S2: Predaj a servis na jednom mieste • S3: Nízke fixné náklady • S4: Znalosť lokálneho trhu	• W1: Nízky vlastný kapitál, závislosť od úveru • W2: Slabšie nákupné ceny pri malých objemoch • W3: Malá známosť značky • W4: Závislosť od jednej kľúčovej osoby
Príležitosti (O)	**Hrozby (T)**
• O1: Digitalizácia škôl a samosprávy • O2: Rast hybridnej práce a home office • O3: Dotácie a verejné obstarávanie • O4: Zmluvy na správu tlače (managed print)	• T1: Cenový tlak internetových obchodov • T2: Výkyvy dodávateľských cien a kurzov • T3: Odliv zákazníkov do online priestoru • T4: Pokles dopytu pri hospodárskom útlme

Každému faktoru bola pridelená významnosť na stupnici 1 (najmenej významný) až 5 (najvýznamnejší). Grafické vyhodnotenie zobrazuje význam jednotlivých faktorov a súčty bodov podľa kvadrantov.



Obrázok 3: Grafické vyhodnotenie SWOT analýzy podniku

Vyhodnotenie. Súčet silných stránok (17 bodov) prevyšuje súčet slabých stránok (13 bodov), vnútorná pozícia podniku je teda priaznivá (rozdiel +4). Vonkajšie prostredie je tiež mierne priaznivé: príležitosti (15 bodov) prevažujú nad hrozbami (14 bodov), rozdiel +1. Odporúčaná stratégia je stratégia rastu založená na silných stránkach (lokálny servis, osobný prístup) a využívaní príležitostí (služby správy tlače, verejný sektor). Najvýznamnejšou hrozbou je cenový tlak e-shopov (T1), ktorý chceme zmierňovať balíčkami a službami, a najväčšou slabinou nízky vlastný kapitál (W1), ktorý sme zohľadnili rezervou v investičnom pláne.

8. Finančný plán

Finančný plán poskytuje prehľad o budúcom hospodárení podniku na prvé tri roky činnosti (2027 až 2029). Obsahuje rozhodnutie o výške a druhu zdrojov potrebných na financovanie majetku a na zabezpečenie likvidity. Všetky sumy sú uvedené v eurách a bez DPH.

8.1. Investičný plán a zdroje financovania

Tabuľka 21: Investičná potreba

Položka	Suma
Založenie s.r.o. (notár, súd, živnostenské oprávnenie)	600 €
Kaucia a úprava prenajatej predajne (120 m²)	3 500 €
Vybavenie predajne a kancelárie (regály, nábytok, PC, pokladňa)	6 500 €
Dodávkové vozidlo (ojazdené)	9 000 €
E-shop, webstránka a softvér (účtovný, skladový)	2 500 €
Úvodná zásoba tovaru	25 000 €
Štartovacia marketingová kampaň	2 000 €
Rezerva prevádzkového kapitálu	8 000 €
Investičná potreba spolu	**57 100 €**

Tabuľka 22: Zdroje financovania

Zdroj	Suma	Podiel
Základné imanie (vklad majiteľky)	5 000 €	8,8 %
Pôžička od majiteľky	12 100 €	21,2 %
Bankový úver (7 % p. a., 5 rokov)	40 000 €	70,1 %
Zdroje spolu	**57 100 €**	**100 %**

Vlastné zdroje (základné imanie a pôžička spoločníčky) tvoria 29,9 %, cudzie zdroje (bankový úver) 70,1 % financovania. Úver 40 000 € je navrhnutý na 5 rokov s úrokovou sadzbou 7 % ročne a mesačnou splátkou 792 €.

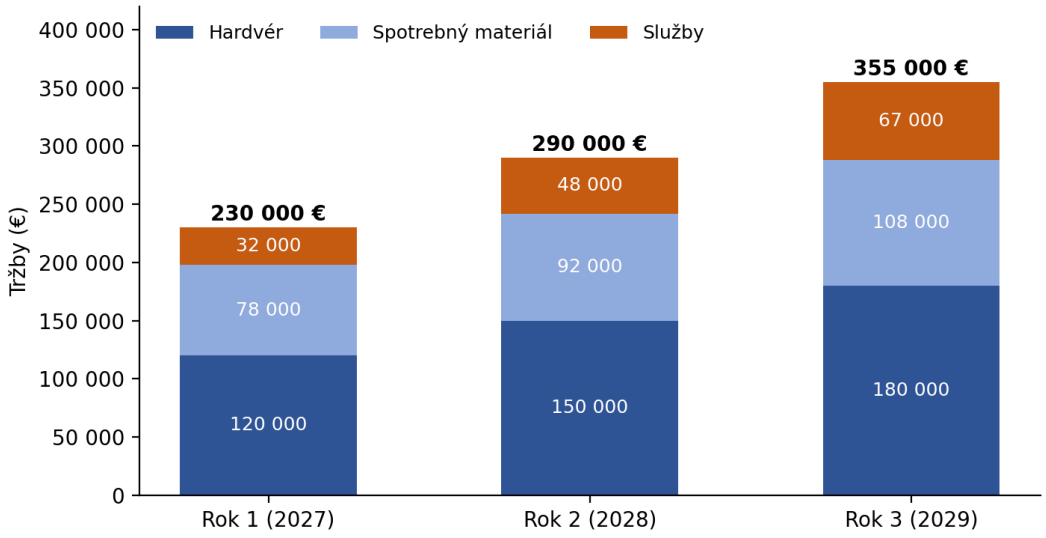
8.2. Východiská a predpoklady plánu

- Prvý rok činnosti je rok 2027, predajňa sa otvára v januári 2027.
- Tržby a náklady sú v eurách bez DPH. Spoločnosť sa stane platiteľom DPH, ktorá však nie je pre výsledok hospodárenia nákladom.
- Daň z príjmov právnických osôb sa počíta sadzbou 21 %, pretože výnosy podniku prevyšujú 100 000 € (pri výnosoch do 100 000 € platí sadzba 10 %).
- Odvody zamestnávateľa sú počítané vo výške 36,2 % z hrubej mzdy.
- Odpisy: vybavenie 5 rokov, vozidlo 4 roky, e-shop a softvér 3 roky (spolu 4 380 € ročne).
- Dividendy sa v prvých troch rokoch nevyplácajú.

8.3. Plán tržieb

Tabuľka 23: Plán tržieb podľa skupín ponuky

Skupina	2027	2028	2029
Predaj kancelárskej techniky (hardvér)	120 000 €	150 000 €	180 000 €
Spotrebný materiál a príslušenstvo	78 000 €	92 000 €	108 000 €
Služby (servis, správa tlače, inštalácie)	32 000 €	48 000 €	67 000 €
Tržby spolu	**230 000 €**	**290 000 €**	**355 000 €**
Medziročný rast	—	26,1 %	22,4 %



Obrázok 4: Plán tržieb podľa skupín ponuky

8.4. Plán nákladov

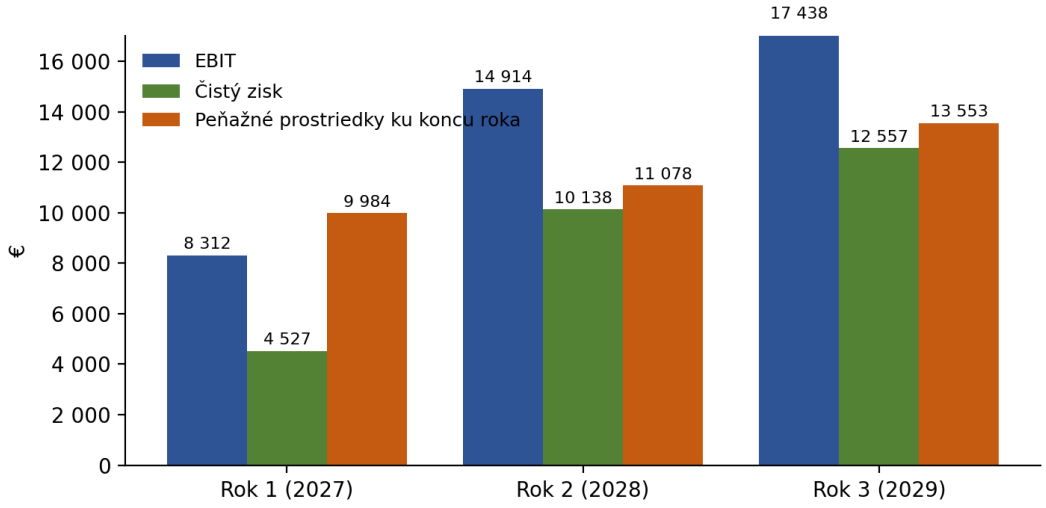
Tabuľka 24: Plán nákladov

Nákladová položka	2027	2028	2029
Náklady na obstaranie predaného tovaru	158 660 €	197 840 €	239 560 €
Mzdy a odvody zamestnávateľa	38 408 €	50 666 €	69 462 €
Nájomné	7 200 €	7 440 €	7 680 €
Energie, internet, telefón	2 640 €	2 760 €	2 880 €
Marketing a reklama	3 000 €	3 600 €	4 200 €
Doprava (palivo, údržba vozidla)	2 600 €	3 000 €	3 400 €
Účtovníctvo a právne služby	1 800 €	1 900 €	2 000 €
Poistenie	1 200 €	1 300 €	1 400 €
Ostatné prevádzkové náklady	1 800 €	2 200 €	2 600 €
Odpisy	4 380 €	4 380 €	4 380 €
Nákladové úroky	2 581 €	2 080 €	1 543 €
Náklady spolu	**224 269 €**	**277 167 €**	**339 105 €**

8.5. Plánovaný výkaz ziskov a strát

Tabuľka 25: Plánovaný výkaz ziskov a strát

Položka	2027	2028	2029
Tržby	230 000 €	290 000 €	355 000 €
Náklady na obstaranie predaného tovaru	−158 660 €	−197 840 €	−239 560 €
Hrubý zisk	**71 340 €**	**92 160 €**	**115 440 €**
Prevádzkové náklady vrátane odpisov	−63 028 €	−77 246 €	−98 002 €
Prevádzkový výsledok (EBIT)	**8 312 €**	**14 914 €**	**17 438 €**
Nákladové úroky	−2 581 €	−2 080 €	−1 543 €
Výsledok pred zdanením	**5 731 €**	**12 833 €**	**15 895 €**
Daň z príjmov (21 %)	−1 203 €	−2 695 €	−3 338 €
Čistý zisk	**4 527 €**	**10 138 €**	**12 557 €**



Obrázok 5: Plánované výsledky hospodárenia a peňažné prostriedky

8.6. Plán peňažných tokov (cash flow)

Tabuľka 26: Plán peňažných tokov

Položka	2027	2028	2029
Čistý zisk	4 527 €	10 138 €	12 557 €
Odpisy (nepeňažný náklad)	4 380 €	4 380 €	4 380 €
Nárast zásob	0 €	−4 000 €	−4 500 €
Peňažný tok z prevádzky	**8 907 €**	**10 518 €**	**12 437 €**
Investície (vrátane úvodnej zásoby)	−49 100 €	−2 000 €	−2 000 €
Prijaté zdroje financovania	57 100 €	0 €	0 €
Splátky istiny úveru	−6 924 €	−7 424 €	−7 961 €
Čistý peňažný tok	**9 984 €**	**1 094 €**	**2 476 €**
Počiatočný stav peňazí	0 €	9 984 €	11 078 €
Konečný stav peňazí	**9 984 €**	**11 078 €**	**13 553 €**

Podnik je v každom roku platobne schopný, konečný stav peňazí je kladný a rastie. Rezerva z investičného plánu (8 000 €) zostáva v hotovosti ako poistka pre sezónne výkyvy a oneskorené platby zákazníkov.

8.7. Splátkový kalendár úveru

Tabuľka 27: Splácanie bankového úveru 40 000 € (7 % ročne, mesačná anuita 792 €)

Rok	Zostatok na začiatku	Splátky spolu	Úroky	Splátka istiny	Zostatok na konci
2027	40 000 €	9 505 €	2 581 €	6 924 €	33 076 €
2028	33 076 €	9 505 €	2 080 €	7 424 €	25 652 €
2029	25 652 €	9 505 €	1 543 €	7 961 €	17 690 €
2030	17 690 €	9 505 €	968 €	8 537 €	9 154 €
2031	9 154 €	9 505 €	351 €	9 154 €	0 €

8.8. Bod zvratu a finančné ukazovatele

Tabuľka 28: Vybrané finančné ukazovatele

Ukazovateľ	2027	2028	2029
Hrubá marža	31,0 %	31,8 %	32,5 %
Rentabilita tržieb (čistý zisk / tržby)	2,0 %	3,5 %	3,5 %
Návratnosť celkového kapitálu (EBIT / 57 100 €)	14,6 %	26,1 %	30,5 %
Bod zvratu (tržby, pri ktorých je výsledok nulový)	211 523 €	249 617 €	306 121 €
Rezerva bezpečnosti (tržby − bod zvratu) / tržby	8,0 %	13,9 %	13,8 %
Podiel úveru na zdrojoch (zostatok úveru na začiatku roka / 57 100 €)	70 %	58 %	45 %

Bod zvratu pre rok 2027 je 211 523 €, čo je približne 92 % plánovaných tržieb. Rezerva bezpečnosti je preto nižšia, čo potvrdzuje potrebu pozorne sledovať tržby a náklady v prvom roku. Vlastný vložený kapitál (17 100 €) sa vráti z kumulovaného čistého zisku približne za 2,2 roka (za prvé dva roky 14 666 €).

Záver finančného plánu. Plán ukazuje, že pri splnení predpokladaných tržieb je podnik životaschopný, vytvára zisk už v prvom roku, bez problémov spláca úver a postupne posilňuje svoju likviditu. Hlavným rizikom zostáva dosiahnutie plánovaných tržieb v prvom roku, preto bude konateľka mesačne vyhodnocovať skutočnosť oproti plánu a v prípade odchýlky upraví náklady a nákupy zásob.