Technická Univerzita v Košiciach, Ekomomická fakulta

Podnikateľský zámer

Countech, s.r.o.

Matej Janura

EkF FBI, 3. ročník

2026/2027



a

Názov firmy: Countech, s.r.o.

IČO: 20260080

ZI: 5000EUR

Majiteľ firmy: Matej Janura

Adresa firmy: Kežmarská 5, 04011, Košice

Obsah

Sumár....3
Popis podniku....4
Analýza výrobkov....4
Analýza trhu....5
Analýza spotrebiteľa....6
Analýza konkurencie....6
Organizačná štruktúra a manažment....7
Časový Harmonogram....8
Rizikové faktory - SWOT analýza....9
Finančný plán....11
Prílohy....11

Sumár

Countech, s.r.o. je košická firma, ktorá dodáva výpočtovú techniku (počítače, notebooky, komponenty atď.) a k ním aj inštaláciu a servis. Sídli na Kežmarskej 5 v Košiciach, jediným zakladateľom, konateľom a riaditeľom je Matej Janura. Firma predáva najmä ďalej IT firmám, no jej narastajúcou cieľovou skupinou sú aj bežné domácnosti.

Firma má 14 zamestnancov, patria medzi nich predajcovia, opravári, marketér, ekonóm a zástupca riaditeľa.

Firma pôsobí najmä na východnom Slovensku no plánom je expandovať do všetkých väčších miest na Slovensku.

Postupným dostaním sa do povedomia vďaka nášmu marketérovi, a postupnému rozširovaniu sortimentu sa budeme chcieť dostať medzi vrcholových hráčov

Popis podniku

Podnik vznikol 2. októbra 2026 ako predajňa výpočtovej techniky, zároveň aj s jej servisom. V dnešnej dobe sa stále nachádza na začiatku svojho pôsobenia. Plán je zabezpečiť konkurenčnú výhodu v podobe nízkych cien a kvalitného a rýchleho servisu.

Analýza výrobkov

Predávame:

- Notebooky
  - Apple MacBook Air 13" – Ľahký a štýlový notebook pre ľudí, ktorí potrebujú techniku na každodennú prácu aj štúdium.
  - Dell Pro 14 Essential PV14250 – Spoľahlivý firemný notebook pre bežné kancelárske využitie.
  - ASUS Zenbook 14 – Moderný notebook pre manažérov
  - Acer Chromebook Plus – Jednoduchý a rýchly notebook na kancelársku prácu
- Desktopy
  - iMac - kancelársky stolný počítač
  - OMEN 35L – výkonný gherný stolný počítač
- Monitory
  - Apple Cinema 30"
  - HP LP3065
- Tablety
  - Apple iPad Air 13" M4 28 GB -výkonný t ablet pre firmy
  - Apple iPad 11" -tablet pre študentov

- Myši
  - Myš Logitech G305 Lightspeed Wireless čierna - bezdrôtová kancelárska myš
  - Myš Logitech B100 (910-003357) čierna - kancelárska
- Webkamery
  - Logitech C920 HD Pro -webkamera na online schôdze
  - Webkamera Genius QCam 6000 -webkamera prehráčov
- Softvér
  - Office 2024 -kancelársky balík office
  - ESET HOME Security Premium 4Z/1R -antivírusový program
- Príslušenstvo
  - Logitech Wireless Combo MK345, CZ/SK – myš +klávesnica
  - Gembird patch kábel – kábel na wifi
  - APC Power Saving Back-UPS Pro 1500 Eurozásuvka

Analýza trhu

Trh s výpočtovou technikou je v Košiciach a okolí stabilný. Firmy, školy aj domácnosti techniku pravidelne obnovujú, zvyčajne po niekoľkých rokoch.

Dopyt podporuje práca z domua nové počítače v školách a firmách.

Cieľoví zákazníci:

- školy, malé a stredné firmy - vybavenie pracovísk, servis,
- domácnosti a študenti – notebook alebo desktop na školu, prácu, hry

Podiel na trhu je momentálne nízky keďže sa jedná o novú firmu

Trendom je očakávanie tovaru čo najskôr (Alza do 1 prac. Dňa)

Firma bude predávať vypočtové technológie s maržou 15-25%, zisky tak očakáva okolo 50 000EUR v prvom roku.

Distribúcia bude cez službu Packeta a slovenskú Poštu

Rastový potenciál je až do 40% trhu, no sú na ňom už etablovaní veľkí hráči

Predpokladaný podiel na trhu v 1. roku je približne 1,8 %, v 2. roku 2,6 % a v 3. roku 3,8 % regionálneho trhu (Východné Slovensko)

Požiadavky trhu spĺňame širokým výber na jednom mieste, rýchlou dodávkou z lokálneho skladu a servisom .

Analýza spotrebiteľa

Countech sa zameriava na tri skupiny zákazníkov v Košiciach a okolí.

- Malé a stredné firmy:
  - profesia: IT firmy, banky, rôzne firmy
  - príjem: stredný až vysoký nakupujú podľa rozpočtu firmy
  - pohlavie a vek: zmiešané, 25 až 65 rokov
- Školy a úrady
  - profesia: úradníci, učitelia
  - príjem: obmedzený rozpočet, dôraz na pomer ceny a kvality.
  - pohlavie a vek: zmiešané, prevažne 30 až 60 rokov
  - menší sektor
- Domácnosti a študenti
  - profesia: jednotlivci a rodiny, študenti, zamestnanci na home office.
  - príjem: nižší (študenti) ,rôzni (domácnosti)
  - pohlavie a vek: zmiešané, prevažne 18 až 45 rokov
  - stredne veľký sektor

Analýza konkurencie

Najväčší online predajca je Alza.sk. Líder slovenského online nakupovania, široký sortiment, rýchla logistika, výdajné miesta. Ďalšie online predajne: Mall.sk, Allegro

Kamenné reťazce: NAY (+Datart), DATACOMP

- silné stránky týchto predajcov sú nízke ceny, odberné miesta, veľmi široký sortiment
- našou výhodou je však kvalitný servis a osobný prístup najmä k firmám

Najväčšie sú však:

Alza (okolo 30%) : Slovenská pobočka najväčšieho českého internetového obchodu s elektronikou. Je jednotkou slovenského online nakupovania, v roku 2025 mala tržby okolo 617 mil. € a ponúka široký sortiment, rýchlu dopravu a sieť výdajných miest.

NAY (taktiež okolo 30%) : Najväčší špecializovaný predajca elektroniky na Slovensku s podielom okolo štvrtiny trhu. Po zlúčení s Datartom pôsobí cez sieť predajní a e-shop nay.sk a spolieha sa na silnú značku a osobný odber.

Zvyšní predajcovia majú zvyšných 40%, sú tam aj väčší hráči no väčšinou majú menší sortiment ako 2 najväčší

Organizačná štruktúra a manažment

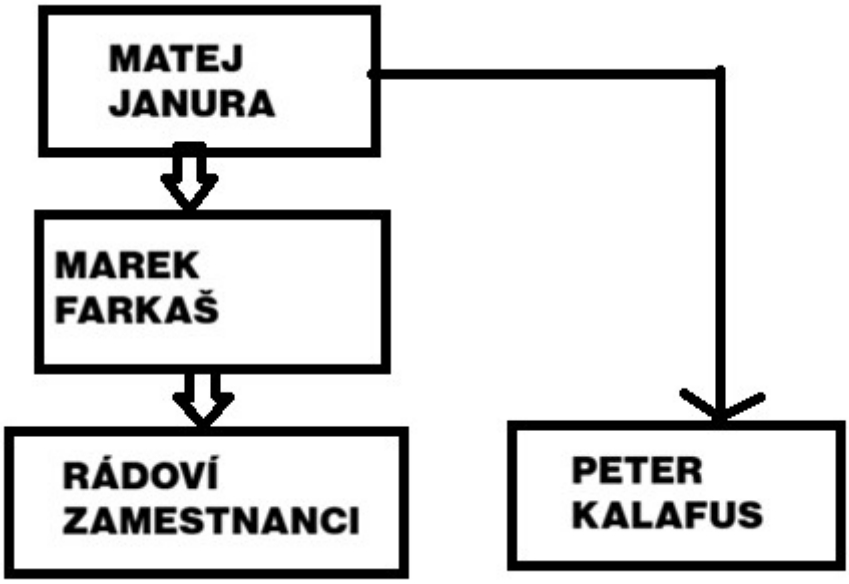
Jediným vlastníkom a spoločníkom Countech, s.r.o. je Matej Janura, ktorý vlastní 100 % podielu.

Manažment a kľúčové osoby:

Matej Janura – majiteľ, riaditeľ a konateľ firmy: Riadi firmu, určuje stratégiu, stará sa o financie, obchod a vzťahy s dodávateľmi a bankou. Jeho prínosom je celkové smerovanie firmy a rozhodovanie o produktoch ktoré sa budú predávať. Je študentom EkF TUKE, má 21 rokov ale v podnikaní je nováčik

Marek Farkaš – zástupca riaditeľa. Zastupuje majiteľa pri riadení každodennej prevádzky, dohliada na predaj, sklad a servis a preberá úlohy majiteľa počas jeho neprítomnosti. Jeho prínosom je plynulý chod firmy. Vyštudoval FEI TUKE má 28 rokov, a už pôosobil v 2 firmách na manažérskych poziciach

Peter Kalafus – marketér. Zodpovedá za web, e-shop, sociálne siete, reklamu a oslovovanie zákazníkov. Jeho prínosom je získavanie nových zákazníkov a budovanie značky. Vyštudoval strednú školu OA Watsonova no má bohaté skúsenosti s marketingom, má 42 rokov. Vo firme pracuje externe



Časový Harmonogram

1. rok – štart a budovanie zákazníkov: Zabezpečenie financovania, priestorov, prvých zásob a dohoda s dodávateľmi. Registrácia do OR, banky, spustenie webu, e-shopu a sociálnych sietí. Marketingové kampane, oslovovanie firiem a škôl a úradov.

2. rok – stabilizácia a rast: Rozšírenie sortimentu, navýšiť skladové zásoby. Ak bude dosiahnutý zisk, pokúsiť sa otvoriť predajne v blízkosti centrály (napr. Prešov)

3. rok – rozšírenie: Výroba a predaj prvých vlastných produktov. Väčšie marketingové kampane aby sa firma dostala do povedomia. Príprava rozšírenia na ďalšie mestá (napr. Prešov).

Rizikové faktory - SWOT analýza

Silné stránky:

- Rýchla dodávka v Košiciach: 4
- Osobné poradenstvo a servis: 5
- Flexibilita pre firmy a zákazky na mieru: 5
- Nízke fixné náklady malej firmy: 3
    - Spolu: 17

Slabé stránky:

- Nízka známosť značky: 5
- Obmedzený kapitál a menšie zásoby: 4
- Horšie nákupné ceny ako u veľkých predajcov: 4
- Závislosť od niekoľkých dodávateľov: 3
    - Spolu: 16

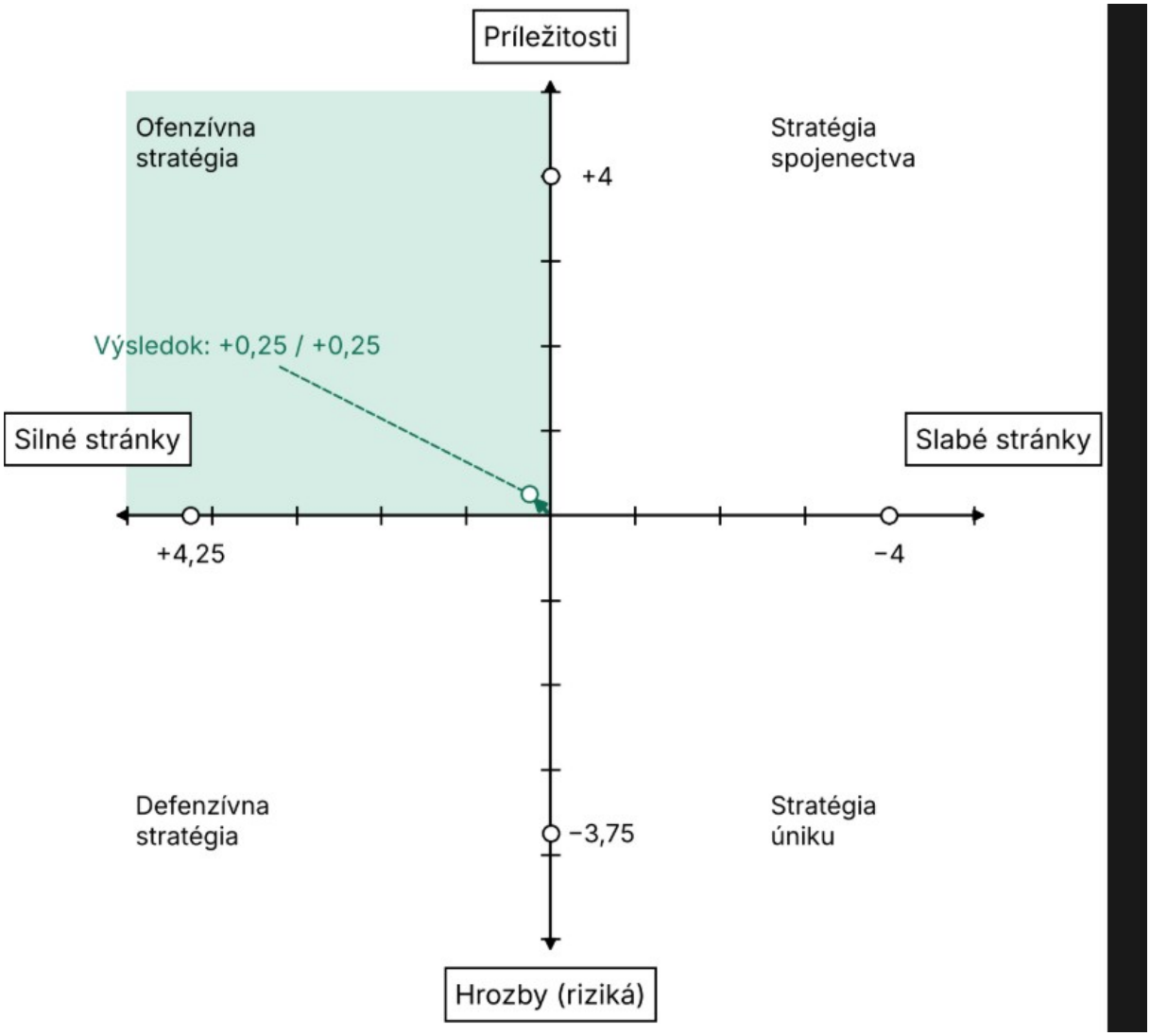
Príležitosti:

- Obnova techniky u firiem: 4
- Dopyt malých firiem po IT službách: 5
- Digitalizácia firiem a škôl: 4
- Spolupráca s košickými školami: 3
    - Spolu: 16

Hrozby:

- Cenový tlak veľkých e-shopov: 5
- Rast cien komponentov: 4
- Spomalenie ekonomiky: 3
- Zmeny legislatívy a daní: 3

- SPolu: 15



Nachádzame sa v kvadrante SO – ofenzívna stratégia, budeme sa teda snažiť inovovať naše služby a rozširovať náš sortiment čo najviac.

Finančný plán

Počiatočná investícia: približne 25 000 €, zdroj bude vlastný vklad majiteľa. Peniaze pôjdu na prvé zásoby.

Očakávané tržby:

1. rok: 220 000 €
2. rok: 290 000 €
3. rok: 460 000 €

Očakávaný zisk:

1. rok 40 000 €
2. rok 60 000€
3. rok 150 000€

tieto zisky očakávame ak sa budeme držať ofenzívnej stratégie.

Prílohy

Online reklama na firmu:

