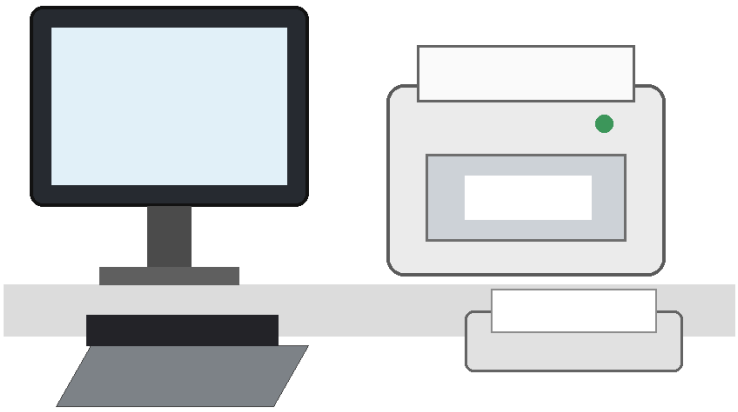
Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

Podnikateľský zámer

BibaAnt s.r.o.

Bibiána Antolíková

EKF/FBI_Bc_D
2026/2027



Názov firmy: BibaAnt s.r.o.

IČO: 20260083

DIČ: 2026000083

ZI: 5 000 €

Majiteľ firmy: Bibiána Antolíková

Adresa firmy: Stanicna 365, 076 62 Dvorianky

Telefónne číslo: +421 904 181 975

E-mail: bibiana.antolikova@student.tuke.sk

Obsah

1 Sumár 4
2 Charakteristika firmy 5
2.1 História a opis činnosti firmy 5
2.2 Legislatíva 6
2.3 Analýza výrobkov a služieb 7
3 Informácie o manažmente a zamestnancoch 8
3.1 Manažment a kľúčoví predstavitelia firmy 8
3.2 Ciele firmy 8
3.3 Časový harmonogram 9
4 Marketing a prieskum trhu 10
4.1 Analýza trhu, konkurencie a zákazníkov 10
4.2 SWOT analýza 10
5 Finančný plán 12
5.1 Počiatočné financovanie a predpoklady 12
5.2 Výnosy a náklady 13

1 Sumár

Firma BibaAnt s.r.o. vzniká ako podnik zameraný na predaj kancelárskej techniky, príslušenstva a spotrebného materiálu. Zakladateľkou a zároveň jedinou majiteľkou firmy je Bibiána Antolíková.

Firma bude poskytovať svoje produkty najmä malým a stredným podnikom, živnostníkom, školám, úradom a individuálnym zákazníkom. Hlavný sortiment budú tvoriť tlačiarne, multifunkčné zariadenia, skenery a spotrebný materiál. Projektory, skartovačky, laminátory, kancelárske kalkulačky a ďalšie príslušenstvo.

Marketingová politika bude zabezpečovaná predovšetkým prostredníctvom internetovej reklamy, sociálnych sietí, vlastnej webovej stránky, letákov a priameho oslovovania podnikateľských subjektov.

Hlavným segmentom firmy budú podnikateľské subjekty a organizácie, ktoré kancelársku techniku a spotrebný materiál využívajú pravidelne. Produkty však budú ponúkané aj bežným spotrebiteľom.

Na trhu existuje veľké množstvo predajcov elektroniky a kancelárskej techniky. Hlavnou konkurenčnou výhodou podniku bude osobný prístup k zákazníkovi, odborné poradenstvo, rýchle vybavenie objednávok, kvalitný servis a výhodné cenové ponuky pre pravidelných zákazníkov.

Prevádzka sa plánuje od 1. januára 2027 v Dvoriankach so zameraním na Trebišov a okolie. Počiatočné vlastné zdroje budú 24 000 € vrátane základného imania. V prvom roku sa plánujú tržby 120 000 € bez DPH, čistý zisk 8 295 € a získanie 60 pravidelných firemných zákazníkov. Financovanie úverom sa neplánuje.

2 Charakteristika firmy

2.1 História a opis činnosti firmy

Firma BibaAnt s.r.o. vzniká ako nová firma na trhu v odvetví kancelárskej techniky. Zakladateľkou a zároveň jedinou majiteľkou je Bibiána Antolíková.

Firma vzniká za účelom ponúknuť kvalitnú, cenovo prístupnú a modernú kancelársku techniku pre podnikateľské subjekty, verejné inštitúcie aj individuálnych zákazníkov. Dôležitou súčasťou ponuky bude odborné poradenstvo, rýchle dodanie tovaru a zabezpečenie spotrebného materiálu a servisu.

Firma vykonáva základné aktivity v súvislosti s jej podnikateľskou činnosťou:

- nákup kancelárskej techniky a príslušenstva od dodávateľov a distribútorov
- predaj nakúpeného tovaru
- predaj tonerov, atramentových náplní a ďalšieho spotrebného materiálu
- distribúcia zakúpeného tovaru klientom
- odborné poradenstvo a zabezpečenie servisu
- propagácia produktov prostredníctvom rôznych foriem reklamy

Firma BibaAnt s.r.o. bude prostredníkom medzi výrobcami a distribútormi kancelárskej techniky a zákazníkmi, ktorí potrebujú vybaviť alebo modernizovať svoje pracovisko.

Výhody firmy nachádzame predovšetkým v:

- široký sortiment kancelárskej techniky
- kvalita ponúkaných produktov
- moderné a spoľahlivé zariadenia
- individuálny prístup k zákazníkovi
- rýchle dodanie objednávky

2.2 Legislatíva

Splnenie legislatívnych predpokladov podnikania

Spoločnosť BibaAnt s.r.o. bude podnikať na základe príslušných živnostenských oprávnení a po zápise do Obchodného registra Slovenskej republiky.

Základné údaje o spoločnosti

Oddiel: S.r.o.

Obchodné meno: BibaAnt s.r.o.

Sídlo: Staničná 365, 076 62 Dvorianky

IČO: 20260083

DIČ: 2026000083

Plánované začatie prevádzky: 1. január 2027

Právna forma: spoločnosť s ručením obmedzeným

Základné imanie: 5 000 €

Zakladateľka: Bibiána Antolíková

Predmet činnosti:

- nákup kancelárskej techniky
- predaj kancelárskej techniky
- predaj spotrebného materiálu a príslušenstva
- distribúcia zakúpeného tovaru
- inštalácia a základná údržba kancelárskej techniky v rozsahu príslušných oprávnení

2.3 Analýza výrobkov a služieb

Hlavným sortimentom budú nové tlačiarne a multifunkčné zariadenia pre menšie kancelárie, skenery, tonery, atramentové náplne a príslušenstvo. Firma bude odporúčať techniku podľa mesačného objemu tlače, ceny náplní, potreby obojstrannej tlače a skenovania. Doplnkové zariadenia sa objednajú podľa konkrétnej požiadavky zákazníka.

Ponuka	Charakteristika a prínos	Orientačná cena bez DPH
Tlačiarne a multifunkcie	A4, USB alebo sieť, podľa potreby duplex a automatický podávač dokumentov.	110 až 600 €
Skenery	Spracovanie dokumentov do elektronickej podoby; výber podľa objemu a typu dokumentov.	200 až 500 €
Náplne a príslušenstvo	Originálne aj jasne označené kompatibilné náplne podľa presného typu zariadenia.	Priemerná objednávka 50 €
Inštalácia a základný servis	Pripojenie do siete, nastavenie skenovania, čistenie a zaškolenie.	30 € za hodinu

3 Informácie o manažmente a zamestnancoch

3.1 Manažment a kľúčoví predstavitelia firmy

- Bibiána Antolíková – majiteľka a konateľka spoločnosti; zodpovedá za celkové riadenie firmy, výber sortimentu, dodávateľov, cenovú politiku, marketing.
- Obchodný pracovník – predaj, spracovanie objednávok, cenové ponuky a získavanie zákazníkov bude v úvodnej fáze zabezpečovať konateľka.
- Externý účtovník – zabezpečuje účtovníctvo, daňovú agendu a administratívnu podporu.
- Externý servisný partner – zabezpečuje odborné opravy a technickú podporu. Konateľka bude po zaškolení vykonávať inštaláciu a základnú údržbu zariadení.

Organizačná štruktúra firmy

riaditeľ / konateľ

↓

obchod a marketing | administratíva a účtovníctvo | servis a distribúcia

3.2 Ciele firmy

- krátkodobé ciele: dostať sa do povedomia potenciálnych zákazníkov, prezentovať dobré meno firmy, vytvoriť stabilnú sieť dodávateľov a získať prvých pravidelných firemných klientov
- dlhodobé ciele: rozširovať sortiment a zákaznícku základňu, vybudovať vlastný internetový obchod, rozšíriť predaj na celé Slovensko a postupne vytvoriť vlastné servisné oddelenie

Umiestnenie firmy

Firma bude sídliť na adrese Staničná 365, 076 62 Dvorianky. Prevádzkové zázemie bude tvoriť menší prenajatý sklad a výdajné miesto v Dvoriankach. Významná časť objednávok a komunikácie so zákazníkmi bude prebiehať elektronicky. Predaj a servisné výjazdy sa zamerajú najmä na Trebišov a okolité obce.

3.3 Časový harmonogram

Termín	Činnosť a merateľný výsledok	Zodpovednosť
November 2026	Osloviť 20 potenciálnych zákazníkov; zistiť používané zariadenia a spotrebu náplní.	Konateľka
November - December 2026	Vybrať aspoň dvoch dodávateľov, účtovníka a servisného partnera; overiť ceny a marže.	Konateľka
December 2026	Dokončiť založenie a vznik spoločnosti, oprávnenia, daňové registrácie, sklad a web.	Konateľka a účtovník
Január 2027	Začať prevádzku po splnení podmienok; cieľ mesačných tržieb 6 000 € bez DPH.	Konateľka
Marec a jún 2027	Vyhodnotiť tržby: 21 000 € za prvý štvrťrok a 50 000 € za polrok; upraviť zásoby.	Konateľka a účtovník
December 2027	Dosiahnuť 60 pravidelných firemných zákazníkov a ročné tržby 120 000 € bez DPH.	Konateľka
2028 a 2029	Rozšíriť opakované dodávky; plánované tržby 144 000 € a 165 000 €.	Konateľka

4 Marketing a prieskum trhu

4.1 Analýza trhu, konkurencie a zákazníkov

Trh kancelárskej techniky je charakteristický vysokou konkurenciou. Pôsobia na ňom veľké predajne elektroniky, špecializované predajne kancelárskej techniky, internetové obchody aj menší regionálni predajcovia.

Zákazníci môžu jednoducho porovnávať ceny prostredníctvom internetu, preto firma nebude stavať iba na nízkej cene. Hlavnou konkurenčnou výhodou bude odborné poradenstvo, individuálny prístup, rýchle dodanie, jednoduchá komunikácia a zabezpečenie spotrebného materiálu a servisu.

Firma BibaAnt s.r.o. bude poskytovať produkty najmä malým a stredným podnikom, živnostníkom, školám, úradom a organizáciám. Našimi zákazníkmi však budú aj ostatní obyvatelia a domácnosti.

Najvýznamnejšiu skupinu budú predstavovať firemní zákazníci, ktorí majú pravidelnú potrebu nakupovať tonery, atramentové náplne, papier a ďalší spotrebný materiál.

Cieľovým územím bude predovšetkým Trebišov a obce dostupné na výjazd z Dvorianok. Malé firmy a živnostníci požadujú najmä spoľahlivú tlač, dostupné náplne a rýchle riešenie problémov. Účtovné a administratívne kancelárie využijú obojstrannú tlač a skenovanie viacstranových dokumentov. Domácnosti a ľudia pracujúci z domu uprednostnia jednoduchú obsluhu a primerané prevádzkové náklady.

Konkrétnym lokálnym konkurentom je IKARO s pobočkou v Trebišove, ktoré ponúka predaj a servis kancelárskej techniky, prenájom a spracovanie dokumentov. Celoštátnu cenovú konkurenciu tvoria napríklad Alza a Datacomp. BibaAnt sa zameria na menšie objednávky, miestnu inštaláciu a pravidelné zásobovanie náplňami. Spoľahlivé podiely konkurentov na miestnom trhu nie sú dostupné; firma bude svoje postavenie hodnotiť počtom zákazníkov a objednávok.

4.2 SWOT analýza

Poslanie firmy

Firma chce ponúknuť svojim zákazníkom čo najširší a najmodernejší sortiment kancelárskej techniky a zároveň poskytovať odborné poradenstvo a kvalitný zákaznícky servis.

Cieľ firmy

Cieľom firmy je dostať sa do povedomia zákazníkov, získať si dobré meno u klientely a vytvoriť stabilnú základňu pravidelných odberateľov. Spokojní zákazníci majú odporúčať firmu ďalej a tým prinášať nové objednávky.

Silné stránky (strengths):

- individuálny prístup k zákazníkom **5**
- odborné poradenstvo **5**
- široký sortiment produktov **4**
- rýchlosť vybavenia objednávok **4**
- flexibilita malej spoločnosti **4**

22

Slabé stránky (weaknesses):

- nová a zatiaľ neznáma značka **5**
- malý počiatočný podiel na trhu **4**
- závislosť od externých dodávateľov **4**
- obmedzený počiatočný kapitál **4**

17

Vonkajšie príležitosti (opportunities):

- rozšírené využívanie online objednávania **5**
- opakovaná potreba spotrebného materiálu vo firmách **5**
- dostupnosť distribútorov s celoslovenským doručovaním **4**
- potreba digitalizácie a skenovania dokumentov **4**

18

Hrozby (threats):

- silná konkurencia veľkých predajcov **5**
- cenová konkurencia internetových obchodov **5**
- rast nákupných cien zariadení **4**
- rýchly technologický vývoj **3**

17

Priemerné hodnotenie silných stránok je 4,40, slabých stránok 4,25, príležitostí 4,50 a hrozieb 4,25. Rozdiely S − W = 0,15 a O − T = 0,25 umiestňujú firmu do kvadrantu SO. Ide o miernu prevahu, preto bude firma rozvíjať predaj a služby postupne, pri priebežnej kontrole nákladov a dopytu.

5 Finančný plán

5.1 Počiatočné financovanie a predpoklady

Finančný plán sa zostavuje na roky 2027 až 2029. Počiatočné zdroje 24 000 € tvorí základné imanie 5 000 € a ďalších 19 000 € vlastných zdrojov v ostatných kapitálových fondoch. Úver sa neplánuje. Plánované hodnoty vychádzajú z malej prevádzky s jednou internou pracovníčkou a externými službami.

Použitie zdrojov	Suma
Vybavenie a web bez DPH	6 000 €
Počiatočné zásoby bez DPH	8 000 €
Vstupná DPH z týchto nákupov	3 220 €
Peňažná rezerva po úhradách	6 780 €
Spolu	24 000 €

Predpokladá sa schválená dobrovoľná registrácia DPH pred prvým predajom, mesačné zdaňovacie obdobie a sadzba 23 %. Výsledovka a zásoby sú bez DPH, inkasá, dodávateľské úhrady a obchodné pohľadávky a záväzky obsahujú DPH. Vstupná DPH sa postupne započítava proti povinnostiam, bez predpokladu skorého hotovostného vrátenia.

Predaj v roku 2027	Objem	Priemerná cena bez DPH	Tržby
Zariadenia	160 ks	300 €	48 000 €
Spotrebný materiál	960 objednávok	50 €	48 000 €
Inštalácia a servis	800 hodín	30 €	24 000 €
Spolu			120 000 €

Priame náklady tvoria 85 % tržieb zariadení, 65 % tržieb spotrebného materiálu a 15 % tržieb služieb. Celkový príspevok na úhradu fixných nákladov je 37 % tržieb. Ide o plánované marže, ktoré treba potvrdiť nákupnými ponukami. Majetok 6 000 € sa plánuje účtovne odpisovať počas štyroch rokov, teda 1 500 € ročne; odpisový a daňový režim jednotlivých položiek posúdi účtovník.

5.2 Výnosy a náklady

Fixný náklad prvého roka	Mesačne	Ročne
Personálne náklady vrátane odvodov	1 800 €	21 600 €
Nájom	300 €	3 600 €
Účtovníctvo	150 €	1 800 €
Marketing	150 €	1 800 €
Doprava a výjazdy	100 €	1 200 €
Energie a telekomunikácie	100 €	1 200 €
Poistenie a bankové náklady	50 €	600 €
Ostatná réžia	50 €	600 €
Spolu bez odpisov	2 700 €	32 400 €

Tržby v roku 2028 rastú o 20 % a v roku 2029 o ďalších 15 %, pri rovnakom predajnom mixe. Fixné náklady rastú o 5 % ročne. Subdodávky servisu sú zahrnuté v priamych nákladoch služieb, preto sa nepripočítavajú druhýkrát. Zisk sa ponecháva vo firme. Pri plánovaných výnosoch nad 100 000 € sa používa daň z príjmov 21 %.

Plánovaná výsledovka v €	2027	2028	2029
Tržby	120 000,00	144 000,00	165 600,00
Priame náklady	75 600,00	90 720,00	104 328,00
Príspevok na úhradu	44 400,00	53 280,00	61 272,00
Fixné náklady bez odpisov	32 400,00	34 020,00	35 721,00
Odpisy	1 500,00	1 500,00	1 500,00
Zisk pred zdanením	10 500,00	17 760,00	24 051,00
Daň z príjmov	2 205,00	3 729,60	5 050,71
Čistý zisk	8 295,00	14 030,40	19 000,29

Výpočet dane predpokladá nulové rozdiely medzi účtovným výsledkom a základom dane; prípadné úpravy vykoná účtovník. V roku 2029 vznikne pri rovnakom mixe 1 104 hodín služieb. Z nich môže 950 hodín zabezpečiť konateľka a 154 hodín servisný partner. Pri nákupnej sadzbe partnera 25 €/hod. sú jeho náklady 3 850 € a z plánovaných priamych nákladov služieb 4 968 € zostane 1 118 € na diely. Kapacita sa bude priebežne kontrolovať.