

TECHNICKÁ UNIVERZITA V KOŠICIACH
EKONOMICKÁ FAKULTA

Podnikateľský plán

Skrinar, s.r.o.

Norbert Škrinár

3. ročník, FBI

2025/2026



Názov firmy: Skrinar, s.r.o.

IČO: 20250930

ZI: 5000 €

Predmet činnosti: Maloobchod s kancelárskym nábytkom

Zakladateľ firmy: Norbert Škrinár

Adresa firmy: Berlínska 8,

040 13 Košice

Telefónne číslo: +42195022211

E-mail: norbert.skrinar@student.tuke.sk

Obsah

1. Úvodné náležitosti.....	4
2. Popis podniku.....	4
3. Analýza výrobku/služby.....	5
4. Analýza trhu	7
5. Analýza spotrebiteľa	7
6. Analýza konkurencie.....	8
7. Organizačná štruktúra a manažment.....	9
8. Časový harmonogram	10
9. Rizikové faktory – SWOT analýza.....	11
10. Finančný plán	15

1. Úvodné náležitosti

Firma Skrinar, s.r.o. bola založená v roku 2025 v Košiciach. Zakladateľom a jediným vlastníkom je Norbert Skrinar, ktorý pôsobí v oblasti obchodu s nábytkom a interiérovým vybavením. Spoločnosť vznikla s cieľom ponúknuť zákazníkom moderný, funkčný a cenovo dostupný kancelársky nábytok, ktorý zlepšuje pracovné prostredie a podporuje efektivitu práce.

V úvodnej fáze podnikania firma funguje ako jednoosobový podnik, pričom majiteľ zabezpečuje všetky kľúčové činnosti – od nákupu tovaru, komunikácie so zákazníkmi až po marketing a distribúciu. Marketingová stratégia spoločnosti je postavená na online propagácii, využívaní sociálnych sietí, cieľených reklám na internete a spolupráci s lokálnymi firmami. Doplnkovo sa využíva aj tlačová reklama a letáky v obchodných centrách a administratívnych budovách.

Firma Skrinar, s.r.o. poskytuje svoje produkty najmä v Košiciach a okolí.. Hlavnou cieľovou skupinou sú menšie a stredné podniky, živnostníci a kancelárske centrá, ktoré potrebujú kvalitné a funkčné vybavenie za rozumnú cenu.

Na trhu existuje viacero konkurentov, ktorí ponúkajú kancelársky nábytok v rôznych cenových hladinách, hlbší rozbor konkurentov je popísaný v kapitole Analýza konkurencie. Konkurenčnou výhodou firmy Skrinar, s.r.o. je osobný prístup ku klientom, flexibilita v dodávkach a nižšie ceny – približne o 15–20 % v porovnaní s väčšími predajcami. Firma si kladie za cieľ vybudovať stabilnú klientelu a dlhodobé obchodné vzťahy založené na spoľahlivosti a kvalite.

2. Popis podniku

Firma Skrinar, s.r.o. bola založená v roku 2025 v Košiciach. Zakladateľom a jediným majiteľom spoločnosti je Norbert Skrinar, ktorý sa rozhodol vstúpiť na trh s cieľom ponúknuť moderný, kvalitný a cenovo dostupný kancelársky nábytok. Spoločnosť je mladá, dynamická a orientovaná na spokojnosť zákazníkov.

Podnik vznikol so zámerom zlepšiť úroveň pracovného prostredia v slovenských firmách, pretože práve komfortné a estetické kancelárske priestory prispievajú k lepšej produktivite, kreativite a celkovej pohode zamestnancov. Hlavnou činnosťou firmy je predaj a distribúcia kancelárskeho nábytku – od stolov, skriniek a stoličiek až po doplnky a úložné systémy. Produkty firmy spájajú funkčnosť, moderný dizajn a priaznivú cenu.

Medzi hlavné aktivity spoločnosti Skrinar, s.r.o. patria: nákup kancelárskeho nábytku od overených dodávateľov a veľkoskladov, predaj a distribúciu tovaru firemným aj individuálnym zákazníkom, propagáciu produktov prostredníctvom online marketingu, reklamy a osobných odporúčaní, zabezpečenie zákazníckeho servisu a poradenstva pri výbere nábytku.

Firma funguje ako spojovací článok medzi výrobcami a koncovými zákazníkmi, ktorí potrebujú zariadiť alebo obnoviť svoje kancelárske priestory. Cieľom je poskytovať riešenia, ktoré zohľadňujú potreby klienta a súčasné trendy v interiérovom dizajne.

Medzi hlavné prednosti podniku Skrinar, s.r.o. patria:

- spoľahlivosť dodávok a rýchle vybavenie objednávok,
- priaznivé ceny v porovnaní s väčšími predajcami,
- osobný prístup ku každému zákazníkovi,
- dôraz na moderný vzhľad a kvalitu ponúkaného nábytku.

Firma sa zameriava na postupný rast, budovanie dôvery zákazníkov a vytvorenie lojálnej skupiny zákazníkov v oblasti kancelárskeho vybavenia na východnom Slovensku.

3. Analýza výrobu/služby

Firma Skrinar, s.r.o. sa špecializuje na predaj a distribúciu kancelárskeho nábytku určeného pre rôzne typy pracovných a administratívnych priestorov. Hlavnou myšlienkou spoločnosti je poskytovať produkty, ktoré spájajú moderný dizajn, funkčnosť, komfort a dlhodobú spoľahlivosť. Sortiment ponúkaných výrobkov pokrýva široké spektrum potrieb – od vybavenia malých domácich kancelárií až po zariadenie celých firemných prevádzok či administratívnych centier.

V ponuke spoločnosti sa nachádzajú kancelárske stoly, písacie a rokovacie stoly, skrine, kontajnery, policové systémy, kancelárske stoličky, úložné boxy, doplnky a ďalší nábytok, ktorý je prispôsobený aktuálnym trendom v interiérovom dizajne. Nábytok pochádza od renomovaných slovenských a európskych dodávateľov, ktorí kladú dôraz na kvalitu použitých materiálov a precízne spracovanie. Produkty sú vyrábané z kvalitných laminovaných a drevotrieskových dosiek, kovových a plastových komponentov, pričom spĺňajú všetky požiadavky na bezpečnosť a ergonómiu. Dizajn nábytku je zameraný na jednoduchosť, eleganciu a praktické využitie priestoru, čo umožňuje zákazníkom vytvoriť efektívne a esteticky pôsobiace pracovné prostredie.

Distribúcia výrobkov je zabezpečená vlastným dopravným prostriedkom pre zákazníkov v Košiciach a okolí. Pre vzdialenejšie lokality využíva firma overené kuriérske služby, ktoré garantujú rýchle a bezpečné doručenie tovaru. Pri väčších zákazkách je súčasťou služby aj zmontovanie nábytku priamo u zákazníka, čím firma zvyšuje úroveň poskytovaného servisu.

Firma Skrinar, s.r.o. si zakladá na spoľahlivosti a kvalite ponúkaných produktov. Každý výrobok prechádza kontrolou kvality a dodávateľskou certifikáciou. Záruka na tovar sa pohybuje spravidla od 24 do 60 mesiacov podľa typu produktu.

Do budúcnosti spoločnosť plánuje rozšíriť ponuku o personalizované riešenia – napríklad možnosť výberu farebných kombinácií, typov povrchov a rozmerových úprav podľa potrieb klienta. Cieľom je poskytnúť zákazníkovi komplexný servis od návrhu až po realizáciu kancelárskeho interiéru. Týmto prístupom sa Skrinar, s.r.o. snaží vybudovať stabilnú pozíciu na trhu a stať sa dôveryhodným partnerom pre firmy aj jednotlivcov, ktorí hľadajú praktické, štýlové a kvalitné riešenia pre svoje pracovné prostredie.

4. Analýza trhu

Trh s kancelárskym nábytkom na Slovensku, a osobitne v regióne východného Slovenska, má stabilný charakter s miernym rastovým trendom v posledných rokoch. Dopyt je podporovaný najmä rozvojom malých a stredných podnikov, rastúcim počtom coworkingových priestorov a zvýšeným dôrazom firiem na ergonómiu a dizajn pracovného prostredia.

Potenciálny trh tvoria podnikateľské subjekty, verejné inštitúcie, školy, zdravotnícke zariadenia, ako aj jednotlivci, ktorí pracujú z domu. V Košickom regióne existuje množstvo kancelárskych a administratívnych prevádzok, čo vytvára trvalý dopyt po kvalitnom nábytku.

Firma Skrinar, s.r.o. sa sústreďuje najmä na lokálny trh Košíc a okolia, pričom do budúcnosti plánuje rozšírenie pôsobnosti aj do Prešova a Spišskej oblasti. Spoločnosť si stanovila cieľ získať 3–5 % podiel na lokálnom trhu počas prvých troch rokov svojej existencie.

Z hľadiska trhových trendov možno pozorovať nárast záujmu o:

- ergonomické a výškovo nastaviteľné stoly,
- modulárne a priestorovo úsporné riešenia,
- ekologicky vyrobený nábytok,
- nákup cez internet s dopravou priamo k zákazníkovi.

Distribúcia a predaj sú založené na kombinácii online a osobného predaja. Firma plánuje využívať vlastnú webovú stránku s e-shopom, ako aj osobnú komunikáciu s klientmi v rámci Košíc a okolia.

5. Analýza spotrebiteľa

Zákazníkmi spoločnosti Skrinar, s.r.o. sú predovšetkým menšie a stredné firmy, živnostníci, štátne a samosprávne inštitúcie, ako aj individuálni zákazníci, ktorí potrebujú zariadiť svoje pracovné alebo domáce kancelárie.

Demografický profil cieľovej skupiny:

- vek: 25–55 rokov,
- pohlavie: muži aj ženy,
- povolanie: administratívni pracovníci, manažéri, podnikatelia, projektanti, účtovníci,
- priemerný príjem: stredný až vyšší,
- lokalita: mestské a prímestské oblasti východného Slovenska.

Pre týchto zákazníkov sú dôležité najmä kvalita, dizajn, pohodlie a cena. Produkty firmy Skrinar, s.r.o. spĺňajú tieto požiadavky kombináciou spoľahlivých materiálov, moderného vzhľadu a priaznivej ceny. Firma tiež ponúka poradenstvo pri výbere nábytku, čo zvyšuje hodnotu poskytovaných služieb.

SWOT analýza spotrebiteľov:

- Silné stránky: rastúci záujem o moderný nábytok, ochota investovať do pracovného komfortu.
- Slabé stránky: citlivosť na cenu, preferencia známych značiek.
- Príležitosti: nové typy zákazníkov – domáce kancelárie, startupy.
- Hrozby: nestabilná ekonomická situácia, pokles kúpnej sily obyvateľstva.

6. Analýza konkurencie

Na trhu kancelárskeho nábytku v Košiciach pôsobí viacero významných konkurentov – Decodom, Asko, IKEA, Jysk, ako aj menšie lokálne predajne a online distribútori.

Konkurent	Silné stránky	Slabé stránky	Podiel na trhu (odhad)
IKEA	široký sortiment, známa značka, e-shop	vysoké ceny dopravy, menej osobný prístup	25 %
Decodom	slovenský výrobca, kvalita	obmedzený výber kancelárskeho nábytku	15 %
Asko	veľké skladové zásoby	nižšia kvalita doplnkov	10 %

Konkurent	Silné stránky	Slabé stránky	Podiel na trhu (odhad)
Jysk	dostupné ceny	menej profesionálny kancelársky sortiment	8 %
Lokálni predajcovia	osobný prístup, rýchlosť dodania	obmedzený výber a kapacity	5–10 %
Skrinar, s.r.o.	flexibilita, nízke ceny, osobný servis	menšie skladové zásoby, nová značka	3–5 % (cieľ)

SWOT analýza konkurencie:

- Silné stránky odvetvia: stabilný dopyt, široká ponuka dodávateľov, možnosť online predaja.
- Slabé stránky: vysoká konkurencia, tlak na ceny.
- Príležitosti: rastúci záujem o ergonomický a dizajnový nábytok.
- Hrozby: vstup nových e-shopov, rast cien materiálov a dopravy.

Firma Skrinar, s.r.o. sa chce od konkurencie odlišovať flexibilitou, individuálnym prístupom a dôrazom na servis, čím si chce vybudovať dlhodobú lojalitu zákazníkov a stabilnú pozíciu na lokálnom trhu.

7. Organizačná štruktúra a manažment

Spoločnosť Skrinar, s.r.o. je jednoosobová firma, ktorej zakladateľom, vlastníkom aj konateľom je Norbert Škrinár. Všetky rozhodovacie právomoci a kompetencie sú momentálne sústredené v jeho rukách, čo umožňuje rýchle a efektívne riadenie firmy v jej začiatkovej fáze.

Norbert Škrinár je zodpovedný za kompletne riadenie podniku, a to vrátane:

- strategického plánovania a rozvoja firmy,
- nákupu tovaru a výberu dodávateľov,
- marketingu a predaja,
- komunikácie so zákazníkmi a obchodnými partnermi,
- administratívnych a finančných úloh.

Vďaka svojim skúsenostiam v oblasti obchodu, marketingu a správy zákazníckych vzťahov má zakladateľ dostatočné predpoklady na úspešné riadenie nového podniku. Počas predchádzajúcej praxe získal znalosti o obchodných procesoch, orientácii na zákazníka a efektívnom riadení malých tímov, ktoré využíva aj pri rozvoji spoločnosti Skrinar, s.r.o. Organizačná štruktúra firmy je momentálne plochá a jednoduchá, čo je pre začínajúce podniky bežné. Tento model umožňuje priame rozhodovanie, nízke prevádzkové náklady a flexibilitu pri prispôbovaní sa požiadavkám trhu.

Do budúcnosti plánuje Norbert Škrinár rozšíriť tím o nasledujúce pozície:

- obchodného zástupcu, ktorý by zabezpečoval akvizíciu nových klientov,
- administratívneho pracovníka alebo asistenta, ktorý by pomáhal s objednávkami a fakturáciou,
- skladníka, ktorý by sa staral o manipuláciu s tovarom a jeho rozvozom.

Cieľom je vybudovať malý, efektívny a odborný tím, ktorý dokáže pružne reagovať na potreby zákazníkov a prispieť k dlhodobému rastu spoločnosti.

8. Časový harmonogram

Časový harmonogram rozvoja spoločnosti Skrinar, s.r.o. je nastavený tak, aby odrážal hlavné strategické ciele podniku a postupné kroky vedúce k ich naplneniu. Cieľom je dosiahnuť stabilné postavenie na lokálnom trhu, vybudovať dôveru zákazníkov a zabezpečiť dlhodobú udržateľnosť podnikania. Plán je rozdelený do štyroch etáp, ktoré pokrývajú obdobie prvých štyroch rokov fungovania podniku (2025 – 2028):

1. Etapa – Prípravná fáza (4. štvrťrok 2025)

- Založenie spoločnosti Skrinar, s.r.o. a registrácia v obchodnom registri.
- Vypracovanie podnikateľského a finančného plánu.
- Výber vhodných dodávateľov kancelárskeho nábytku.
- Zriadenie sídla firmy a vytvorenie základného skladového priestoru.
- Tvorba firemnej identity (logo, názov, dizajn, slogan).
- Založenie webovej stránky a e-shopu.

2. Etapa – Začiatok prevádzky (1. – 2. štvrťrok 2026)

- Spustenie predaja a distribúcie kancelárskeho nábytku.
- Začatie marketingových aktivít (reklama, sociálne siete, letáky).
- Budovanie prvých obchodných kontaktov a získavanie zákazníkov.
- Zavedenie systému sledovania objednávok a zákaznickej spokojnosti.

3. Etapa – Stabilizácia a rast (3. – 4. štvrťrok 2026)

- Rozšírenie sortimentu produktov a služieb podľa dopytu zákazníkov.
- Zamestnanie prvých zamestnancov - administratívneho pracovníka alebo asistenta, skladníka
- Zvýšenie objemu predaja o približne 15 % oproti roku 2025.
- Optimalizácia logistiky a skladového hospodárstva.
- Účasť na lokálnych podnikateľských a nábytkárskych výstavách.

4. Etapa – Rozvoj a expanzia (rok 2027)

- Otvorenie druhej prevádzky alebo showroomu v Košiciach.
- Rozšírenie tímu o nových zamestnancov
- Zavedenie personalizovaných služieb (návrh kancelárskeho priestoru na mieru).
- Príprava na export produktov a rozšírenie ponuky prostredníctvom partnerov.
- Posilnenie značky na lokálnom trhu a rozšírenie pôsobnosti do Prešova.
- Cieľ: dosiahnuť stabilný ročný obrat nad 100 000 € a ziskovosť firmy nad 25 %.

9. Rizikové faktory – SWOT analýza

Každé podnikanie je vystavené vonkajším aj vnútorným faktorom, ktoré môžu ovplyvniť jeho úspech. Spoločnosť Skrinar, s.r.o. si uvedomuje riziká, ktoré prináša vstup na trh s kancelárskym nábytkom, a preto pravidelne vyhodnocuje svoje silné a slabé stránky, ako aj príležitosti a hrozby, ktoré plynú z trhového prostredia. Nasledujúca SWOT analýza identifikuje hlavné faktory úspechu a riziká, ktorým firma čelí.

Silné stránky:

Medzi najvýraznejšie silné stránky firmy Skrinar, s.r.o. patrí predovšetkým flexibilita a rýchle rozhodovanie (5 bodov). Keďže ide o jednoosobový podnik, majiteľ môže reagovať okamžite bez zložitých rozhodovacích procesov, čo prináša konkurenčnú výhodu v dynamickom trhovom prostredí.

Ďalšou významnou silnou stránkou sú nízke prevádzkové náklady (4 body). Firma zatiaľ nemá žiadnych zamestnancov ani prenajaté veľké priestory, čo jej umožňuje ponúkať produkty za výhodnejšie ceny ako väčšie obchodné reťazce.

Veľkou prednosťou je aj individuálny prístup k zákazníkom (5 bodov). Norbert Skrinar osobne komunikuje s klientmi, čím zvyšuje dôveru a spokojnosť zákazníkov. Tento osobný kontakt často vedie k opakovaným objednávkam a pozitívnym odporúčaniam.

Medzi silné stránky patrí tiež kvalita produktov (4 body). Firma spolupracuje s overenými partnermi, ktorí garantujú vysoký štandard kvality a presnosť dodávok.

Slabé stránky:

Najvýznamnejšou slabou stránkou firmy sú obmedzené finančné zdroje (5 bodov), ktoré limitujú rozsah marketingových aktivít, skladové zásoby a investície do modernizácie. Ako nová spoločnosť nemá ešte vytvorené dostatočné finančné rezervy, čo môže sťažovať rýchle rozširovanie podnikania.

Ďalším nedostatkom je malá skladová kapacita (3 body). Firma v súčasnosti disponuje menším skladovým priestorom, čo môže spôsobovať obmedzenia pri väčších objednávkach. Tento problém je však dočasný a riešiteľný v rámci budúceho rastu.

K slabším stránkam patrí aj nižšia známosť značky (3 body). Ako nová firma si Skrinar, s.r.o. ešte len buduje povedomie medzi zákazníkmi, čo si vyžaduje cielený marketing a dlhodobú prácu na imidži.

Isté riziko predstavuje aj závislosť od externých služieb (3 body), ako sú kuriérske spoločnosti, účtovnícke a marketingové agentúry. V prípade výpadku alebo neefektivity partnerov môže dôjsť k zníženiu kvality poskytovaných služieb.

Príležitosti:

Trh s kancelárskym nábytkom ponúka viacero príležitostí pre rast. Najvýznamnejšou z nich je rastúci dopyt po ergonomickom a modernom nábytku (4 body), ktorý podporuje trend zdravého pracovného prostredia a domácej kancelárie.

Veľký potenciál má aj rozvoj online predaja a e-commerce segmentu (5 bodov). Stále viac zákazníkov uprednostňuje pohodlné objednávanie cez internet s rýchlym doručením, čo poskytuje firme možnosť osloviť širšie publikum.

Príležitosťou je aj rozšírenie pôsobnosti mimo Košíc (3 body) – najmä do Prešovského a Banskobystrického kraja, kde je trh menej nasýtený. Okrem toho sa otvára možnosť spolupráce s architektmi, interiérovými dizajnérmi a firmami (4 body), ktoré môžu odporúčať produkty Skrinar, s.r.o. svojim klientom.

Hrozby:

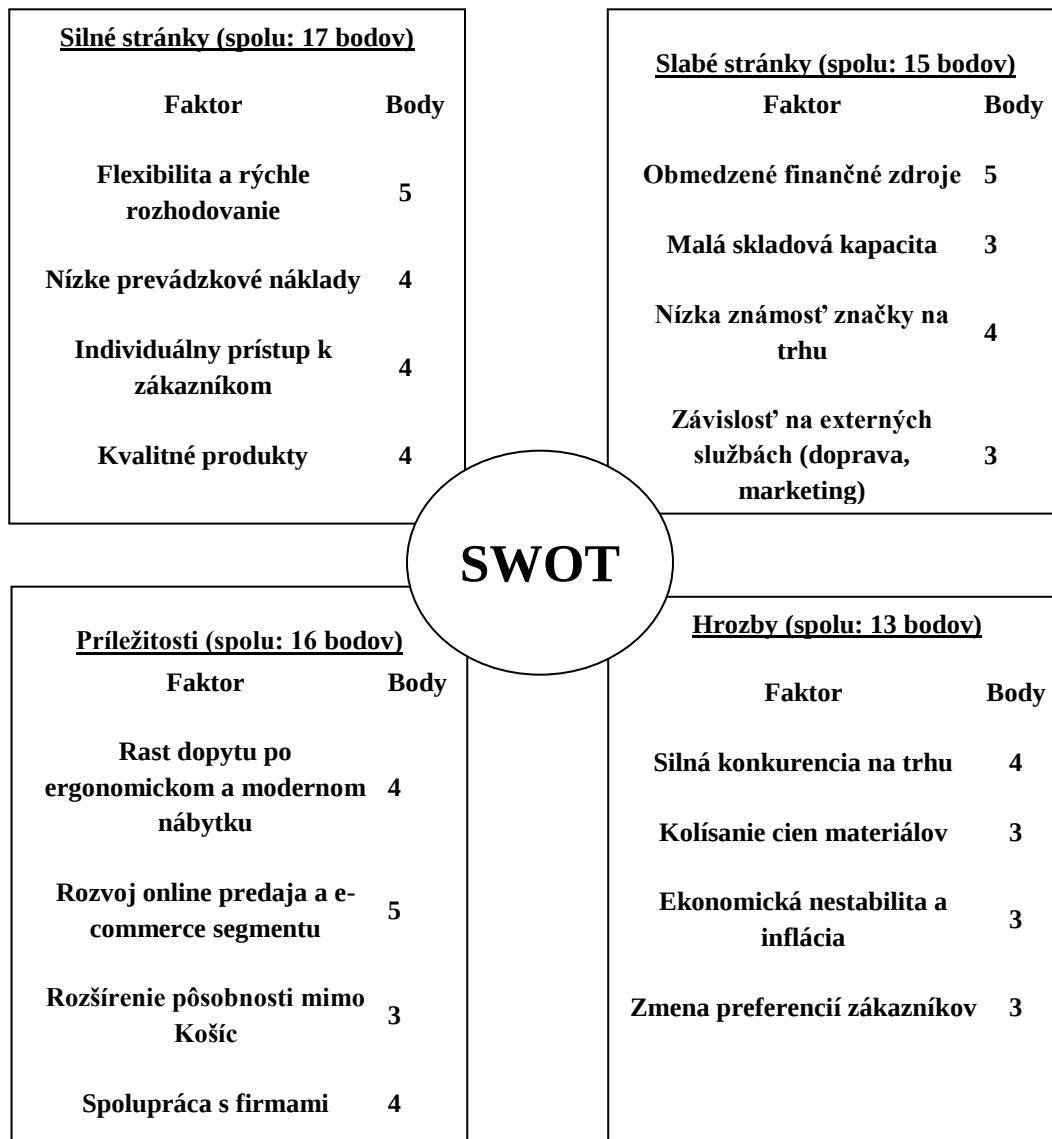
Najväčšou hrozbou je silná konkurencia (4 body), ktorá zahŕňa veľké nábytkárske reťazce (IKEA, Decodom, Asko, Jysk) aj lokálnych predajcov. Tí disponujú väčšími rozpočtami na marketing a rozsiahlejšou ponukou.

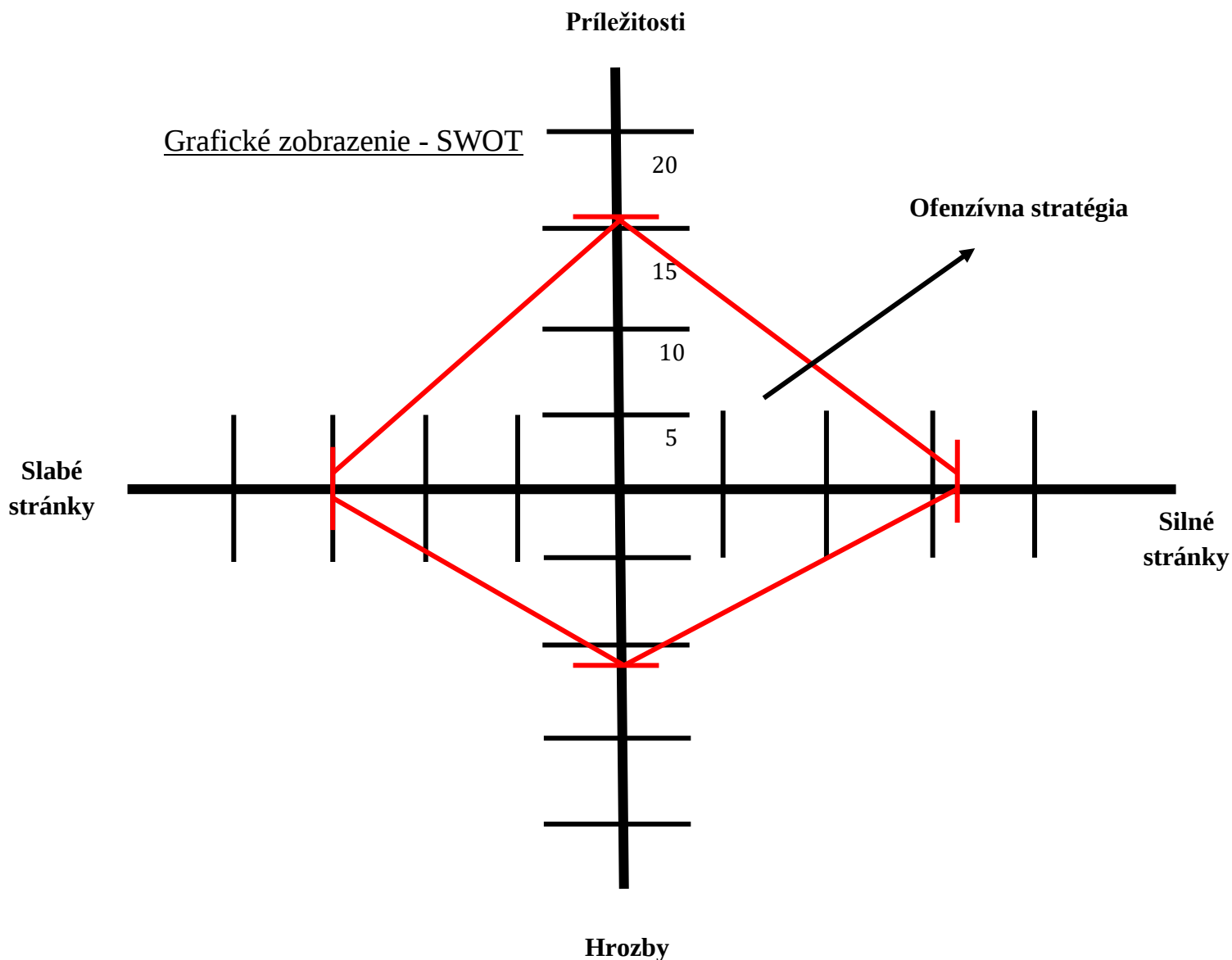
Ďalším rizikom je kolísanie cien materiálov a dopravy (3 body), ktoré môže ovplyvniť koncové ceny produktov a ziskovosť firmy. Ekonomická nestabilita a inflácia (3 body) môžu spôsobiť pokles kúpnej sily obyvateľstva a zníženie dopytu po nábytku.

Napokon, zmena preferencií zákazníkov (3 body) predstavuje riziko pre dlhodobé plánovanie. Spotrebitelia môžu uprednostniť nové dizajnové trendy alebo lacnejšie alternatívy z internetových obchodov.

Zhrnutie SWOT analýzy

Celkovo analýza ukazuje, že firma Skrinar, s.r.o. má dobré predpoklady na rast. Jej hlavnou výhodou je flexibilita a osobný prístup k zákazníkom, vďaka čomu dokáže rýchlo reagovať na potreby trhu. Najväčšie riziká spočívajú vo finančnej a kapacitnej oblasti, no tieto faktory možno postupne eliminovať rastom obratu a rozširovaním partnerstiev. Firma sa podľa analýzy nachádza v ofenzívnom postavení (kvadrant SO) – mala by teda stavať na svojich silných stránkach a aktívne využívať príležitosti, ktoré trh ponúka.





10. Finančný plán

Finančný plán spoločnosti Skrinar, s.r.o. poskytuje prehľad o očakávanom finančnom hospodárení počas prvých troch rokov podnikania. Slúži ako nástroj plánovania a kontroly finančných tokov, pričom pomáha zabezpečiť likviditu, stabilitu a udržateľný rast firmy.

Cieľom finančného plánu je stanoviť predpokladané tržby, náklady, zisk, investície a zdroje financovania. Firma v súčasnosti využíva vlastné finančné prostriedky majiteľa a v prípade potreby plánuje doplniť financovanie o krátkodobý bankový úver na rozšírenie skladových zásob a marketingové aktivity.

1. Rok 2025 – Prípravná fáza

V tomto roku firma nevytvára tržby, ale realizuje nevyhnutné kroky na rozbeh podnikania:

- Založenie spoločnosti Skrinar, s.r.o. a registrácia v obchodnom registri.
- Vypracovanie podnikateľského a finančného plánu.
- Výber vhodných dodávateľov kancelárskeho nábytku.
- Zriadenie sídla firmy a vytvorenie základného skladového priestoru.
- Tvorba firemnej identity (logo, názov, dizajn, slogan).
- Založenie webovej stránky a e-shopu.

Odhadované počiatočné náklady na rozbeh podnikania v roku 2025:

Položka	Suma (€)
Administratívne poplatky a registrácia firmy	500
Tvorba webovej stránky a e-shopu	1 500
Nákup základného vybavenia a zariadenia	1 000
Nájomné a úprava skladových priestorov	1 000
Marketingové materiály, logo, dizajn	500
Spolu náklady	4 500 €

Rok 2025 je pre spoločnosť Skrinar, s.r.o. kľúčový, pretože predstavuje etapu budovania základov podnikania. Počas tohto obdobia sa firma sústreďí na organizačné, technické a administratívne úlohy spojené so založením a rozbehom činnosti. Hlavným cieľom nie je dosahovanie zisku,

ale vytvorenie podmienok pre úspešný vstup na trh v nasledujúcom roku. Odhadované náklady v roku 2025 dosahujú približne 4 500 €, pričom budú hrazené z vlastných prostriedkov zakladateľa. Tieto výdavky predstavujú investíciu do budúceho rastu podniku a do vytvorenia profesionálneho základu, ktorý umožní plynulý štart predajných aktivít od začiatku roka 2026.

2. Predpokladané výnosy a náklady (2026 – 2027)

Položka	Rok 2026 (€)	Rok 2027 (€)
Tržby z predaja tovaru	80 000	110 000
Prevádzkové náklady	60 000	75 000
- nákup tovaru od dodávateľov	42 000	52 000
- nájomné, energie, služby	6 000	7 000
- marketing a reklama	4 000	5 000
- doprava a logistika	3 000	4 000
- administratíva a účtovníctvo	2 500	3 000
- ostatné výdavky	2 500	4 000
Zisk pred zdanením	20 000	35 000
Daň z príjmu	4 200	7 350
Čistý zisk	15 800	27 650

Reálny predajný a prevádzkový proces sa naplno rozbehne od roku 2026. Počas prvého roku činnosti sa firma bude sústreďovať na získanie stabilnej klientely, rozšírenie ponuky produktov a efektívne riadenie nákladov. Očakáva sa postupný rast tržieb v dôsledku rozširovania marketingových aktivít, budovania značky a zvyšujúcej sa dôvery zákazníkov. Firma predpokladá, že už v prvom roku aktívneho podnikania (2026) dosiahne zisk pred zdanením 20 000 €, čo je vzhľadom na novovzniknutý podnik veľmi priaznivý výsledok. Očakávaný rast v roku

2027 o viac než 35 % potvrdzuje, že obchodný model je životaschopný a zvolená stratégia predaja kancelárskeho nábytku má na trhu svoje uplatnenie. Rentabilita tržieb sa bude pohybovať na úrovni 20–25 %, čo znamená, že firma dokáže efektívne premieňať tržby na zisk. Hlavným zdrojom financovania zostanú vlastné zdroje, bez potreby externých úverov, čo minimalizuje finančné riziko. V prípade potreby rozšírenia sa počíta s možnosťou krátkodobého úveru v primeranej výške do 5 000 €, ktorý by pokryl marketingové aktivity alebo investíciu do dodávkového vozidla. V roku 2027 plánuje podnik rozšíriť skladové priestory a produktové portfólio, čím sa zvýši jeho schopnosť reagovať na dopyt väčších klientov. Rast tržieb bude podporený aj modernizáciou e-shopu a lepším zacielením reklamy v online priestore.

Finančný plán jasne ukazuje, že spoločnosť Skrinar, s.r.o. má realisticky nastavené ciele a zdravé finančné základy. Po počiatočnej investičnej fáze v roku 2025 sa podnik v roku 2026 stane plne funkčným a ziskovým, pričom už nasledujúci rok 2027 prinesie výrazný rast ziskovosti a posilnenie trhovej pozície. Tento plán vytvára pevný základ pre dlhodobý rozvoj a udržateľnú prosperitu firmy.